NO. 45
OKTOBER 1997

Kensington: ISTANA KENANGAN LADY DI

PROPERTI INDONESIA

Section "UANG": PANDUAN BELANJA, MENABUNG, & INVESTASI

Di Ambang Crash

Konsumen Rumah Menggugat

Suplemen: PERSAINGAN KOTA BARU Di CIBUBUR

ENGLISH SECTION
Property Stocks: The Falling of the Blue

Indonesia Rp 8.000 Singapore $9.00 Australia A$12.00 Malaysia M$15.00 Hongkong HK$74.00 USA US$14 Japan Y1160

TERIMA KASIH
kepada Menteri Negara Perumahan Rakyat dan Menteri Negara Lingkungan Hidup

Kami sangat bersyukur dan bangga atas penghargaan anugerah **" RUMAH LESTARI '97 "** yang telah kami terima, sebagai permukiman yang berwawasan lingkungan.

Anugerah ini akan memotivasi kami untuk lebih giat mewujudkan permukiman yang berwawasan lingkungan di kota mandiri **BSD** atas kesadaran kami dalam program pembangunan berkelanjutan. Sehingga **BSD** dapat dinikmati oleh seluruh penduduknya, saat ini maupun di masa yang akan datang.

BSD
KOTA MANDIRI

Wisma BSD - Taman Perkantoran 1 BSD
Jl. Raya Serpong, Tangerang 15322 - Indonesia
Kantor Pusat Pemasaran : Phone (62-21) 5370001
Kantor Pusat : Phone (62-21) 5370161
Fax. (62-21) 5370002 E-mail: kbsd@indo.net.id
Telpon bebas pulsa bagian penjualan :
0800-21 BSD / 0800-21-273

PEDULI LINGKUNGAN

Anggota SI PENGEMB

PAPAN GIPSUM JAYABOARD

Fire Stop, efektif memperlambat penyebaran api pada plafon dan partisi

PAPAN GIPSUM
Pilihan Pertama di Indonesia
jayaboard®

apan Gipsum Jayaboard Fire Stop pilihan utama yang secara efektif mencegah penyebaran api pada saat terjadi kebakaran.

pan Gipsum Jayaboard Fire Stop, diciptakan khusus ngan bahan tahan api dan panas pada inti papannya, hingga efektif mengisolasi api pada plafon dan partisi.

Tentu saja, mencegah api menjalar saat kebakaran merupakan prioritas dalam perhitungan rancang desain bangunan masa kini.

Dengan Papan Gipsum Jayaboard Fire Stop pada plafon dan partisi, berarti penghuni memiliki lebih banyak waktu untuk evakuasi dan kerugian materi pada fisik bangunan dapat dikurangi serta memperkecil premi asuransi bangunan.

Certificate No. 96/7988

Papan Gipsum Jayaboard Fire Stop, persembahan inovasi Jayaboard sebagai technical authority.

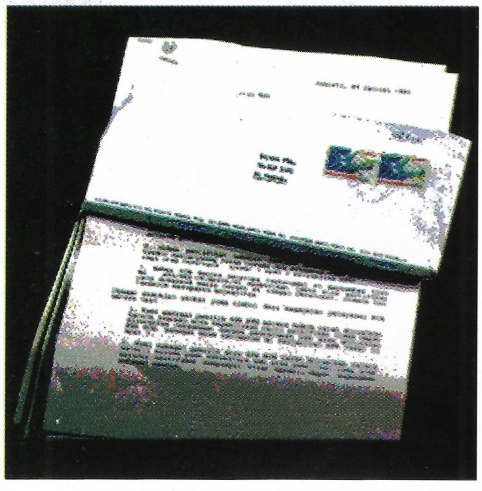
PAPAN GIPSUM
Pilihan Pertama di Indonesia
jayaboard®

a Anda ingin mendapatkan keterangan lebih lanjut mohon hubungi kami di : **Jakarta (021) 651 1815, Surabaya (031) 984 955** atau distributor kami berikut ini:

STRIBUTOR : ■ **JAKARTA : PT Kawan Jaya Utama,** Telp. (021) 612 1164/5. **PT Biru & Sons,** Telp. (021) 690 9893, 690 6788. **PT Gyps Asia Jaya,** Telp. (021) 566 7980. **PT Dasa Prakarsa ati,** Telp. (021).460 3630, 460 2650. **PT Jaya Trade,** Telp. (021) 420 8756, 425 3694. ■ **SURABAYA : PT Trisilla Jaya Sentosa Plasterindo,** Telp. (031) 532 6826, 531 7050. **PT Biru & Sons,** p. (031) 531 6125. **PT Topwell Indoceil,** Telp. (031) 25763, 333 570. ■ **BANDUNG : PT Asri Indo Graha,** Telp. (022) 643 274. ■ **SEMARANG : PT Jaya Trade Indonesia,** Telp. (024)715 976. **Ka De El,** Telp. (024) 554 811, 554 812. ■ **SOLO : PT Bumi Seta,** Telp. (0271) 46345. ■ **MEDAN : PT Biru & Sons,** Telp. (061) 569 907, 533 969. **PT Insumatama Sindo,** Telp. (061) 615 688.

PROPERTI
INDONESIA

Edisi OKTOBER 1997
Desain Cover: *Yoga Adhiguna.*
Foto : *Sumardi*



24. LIPUTAN UTAMA
Konsumen Rumah Menggugat

Banyak konsumen rumah menjerit, karena bank menaikkan bunga KPR secara sepihak. Kasus-kasus perumahan bermasalah, juga diperkirakan akan meningkat karena banyak proyek realestat terancam bermasalah akibat uang ketat. Perlu dibentuk lembaga khusus untuk menanganinya? Atau restrukturisasi manajemen pembangunan perumahan nasional?

16. TREN
Gejolak di Ambang *Crash*

Hampir semua pengembang sedang mengalami krisis keuangan akibat susah menjual produknya. Padahal ongkos produksi dan biaya uang meningkat. Bank kreditor akan ikut terpukul, jika kredit properti bermasalah meningkat tajam.

52. INTERNASIONAL
Istana Kensington: Riwayat Panjang 3 Abad

Lady Di mewariskan 40 juta poundsterling atau setara Rp1,6 triliun. Ternyata, tidak ada satu pun warisannya berupa real property. Istana Kensington tempat tinggalnya selama ini adalah milik kerajaan Inggris

59. SECTION "UANG"
Mencari Pilihan di Tengah Krisis

Gejolak uang ketat membuat kita serba susah. Panik, karena tak tahu kapan badai berakhir. Apa saja yang perlu dicermati dalam berbelanja, menabung dan investasi di tengah krisis yang ada?

92. DESAIN
Tanpa Taman Tetap Asri

Tak semua rumah memiliki halaman luas. Toh lahan terbatas tetap bisa tampil apik dengan sedikit putar otak

8. Peristiwa

12. Nasional
- Macet Belum Segera Berlalu

18. Tren
- Perang Harga di Tengah Krisis
- Dulu Primadona Kini Buah Simalakama
- Obral Kavling, Kok Bisa?

26. Liputan Utama
- Cicilan Melonjak Tanpa Basa-basi
- Pengembang Tersandung, Konsumen Rundung
- Waspadai 4 Titik Rawan
- Ke Pengadilan atau Diambil Alih
- Terobosan di Luar Pengadilan
- Bisakah Jadi Departemen Teknis?
- Tini Hadad : "Harus Lebih Punya Gigi"

42. Perizinan
- Sekali Ketuk, Enam Belas Izin Terlampaui

44. Hukum
- Maju Kena Mundur Kena

46. Lingkungan
- Ke WC Umum Dulu Ah.....

54. Internasional
- APREC : Belajar dari Thailand dan Malaysia

86. Gaya Hidup
- Soni Tulung : "Studio adalah Istana Saya"

96. Proper
- Aburizal Bakrie : Hampir Jadi Anak Durhaka

99. Tokoh
- Hindro T. Soemardjan : Saya Mau Mencipta 2 Kota Lagi

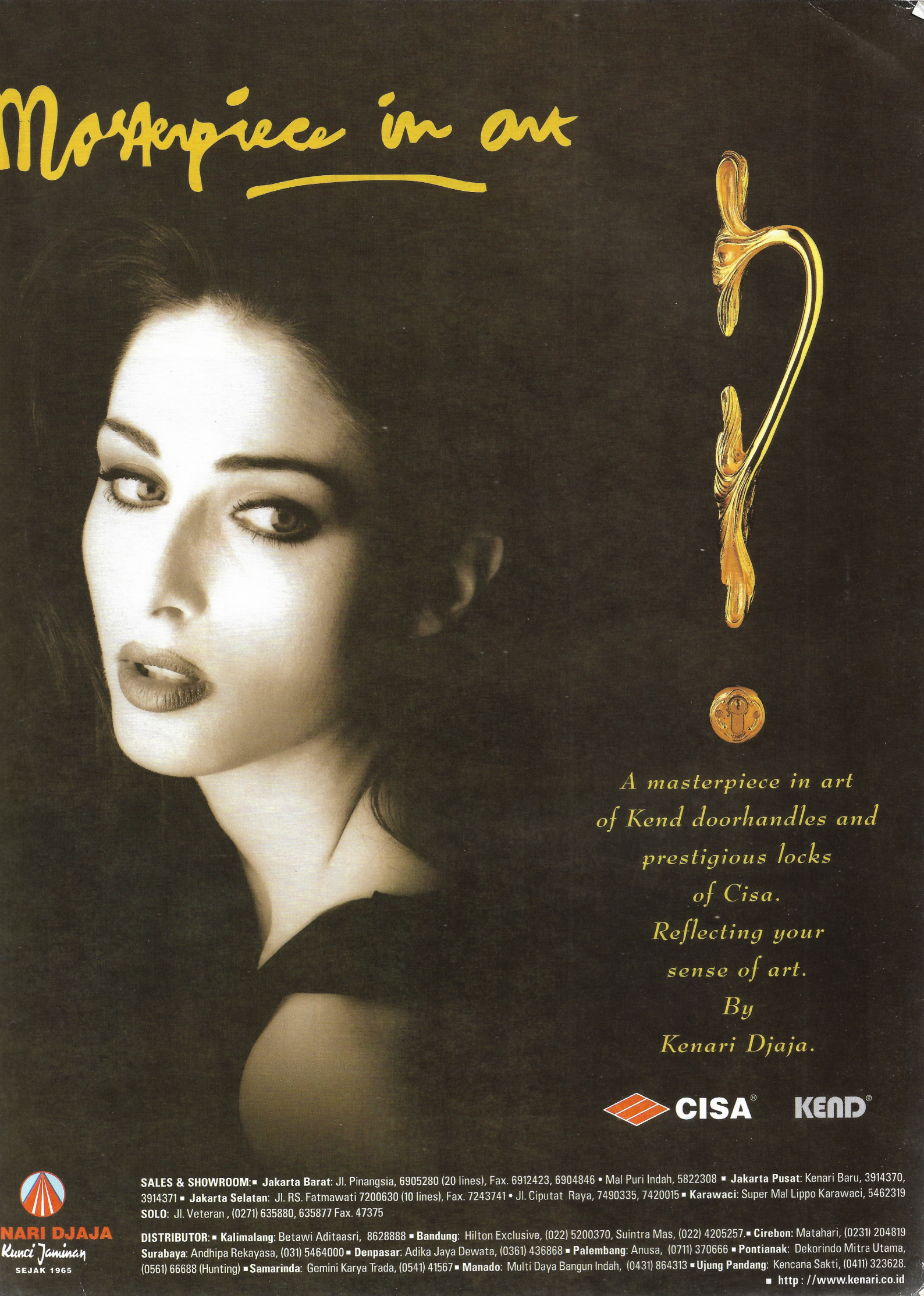
Bonus
- Tips Menata Penerangan Untuk Rumah

Suplemen : Persaingan Kota Baru di Cibubur

Bursa ERA Indonesia

100. English Section
- Law : New Land Regulation

Masterpiece in art



A masterpiece in art
of Kend doorhandles and
prestigious locks
of Cisa.
Reflecting your
sense of art.
By
Kenari Djaja.

CISA® KEND®

NARI DJAJA
Kunci Jaminan
SEJAK 1965

SALES & SHOWROOM: ▪ **Jakarta Barat**: Jl. Pinangsia, 6905280 (20 lines), Fax. 6912423, 6904846 • Mal Puri Indah, 5822308 ▪ **Jakarta Pusat**: Kenari Baru, 3914370, 3914371 ▪ **Jakarta Selatan**: Jl. RS. Fatmawati 7200630 (10 lines), Fax. 7243741 • Jl. Ciputat Raya, 7490335, 7420015 ▪ **Karawaci**: Super Mal Lippo Karawaci, 5462319
SOLO: Jl. Veteran , (0271) 635880, 635877 Fax. 47375

DISTRIBUTOR: ▪ **Kalimalang**: Betawi Aditaasri, 8628888 ▪ **Bandung**: Hilton Exclusive, (022) 5200370, Suintra Mas, (022) 4205257. ▪ **Cirebon**: Matahari, (0231) 204819 **Surabaya**: Andhipa Rekayasa, (031) 5464000 ▪ **Denpasar**: Adika Jaya Dewata, (0361) 436868 ▪ **Palembang**: Anusa, (0711) 370666 ▪ **Pontianak**: Dekorindo Mitra Utama, (0561) 66688 (Hunting) ▪ **Samarinda**: Gemini Karya Trada, (0541) 41567 ▪ **Manado**: Multi Daya Bangun Indah, (0431) 864313 ▪ **Ujung Pandang**: Kencana Sakti, (0411) 323628.
▪ **http : //www.kenari.co.id**

PROPERTI
INDONESIA

Ketua Dewan Pembina:
Ir. Akbar Tandjung

Anggota Dewan Pembina:
Tito Soetalaksana, SE,
Ir. Srijono, Ir. Edwin Kawilarang

Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi:
Drs. Antony Zeidra Abidin

Wakil Pemimpin Umum:
Musfihin Dahlan

Pemimpin Perusahaan:
Said Mustafa

Redaktur Pelaksana:
Bambang Budiono

Wakil Redaktur Pelaksana:
Hadi Prasojo

Redaktur:
Herman Syahara, Indra Utama,
Joko Yuwono, Pria Takari Utama,
Tjatursari S, Zornia Saphira Devi

Redaktur Tamu:
DR. Deddy N Hidayat, dr. Rohsiswatmo,
B. Bailey, Abdul Bari Azed, SH, MH.

Fotografer:
Tatan Rustandi, Mita D. Sardjono

Desain Grafis :
Yoga Adhiguna

Pracetak:
Musrad Habib (Koordinator),
Setya Purwanto

Pj. Manajer Pemasaran:
Indra Utama

Iklan/Promosi:
Eka S. Hiskia, Ade S. Wonggo

Sirkulasi:
Arwani, Taswin Tandjung

Penerbit:
PT. InfoPapan Press.
SIUPP: 293/SK/MENPEN/D.1/1994
ISSN 0853 - 9995

Direktur Utama : Drs. Antony Zeidra Abidin ,
Direktur : Said Mustafa, Musfihin Dahlan,
Asisten Direksi : M. Ramli Kamidin

Alamat:
Gedung Kebayoran Centre,
Blok A 6-7, Jl. Kebayoran Baru,
Kebayoran Lama, Jakarta 12240.
Telepon: (021) 725 5315 (Hunting),
724 4100.
Fax. (021) 723 3206.

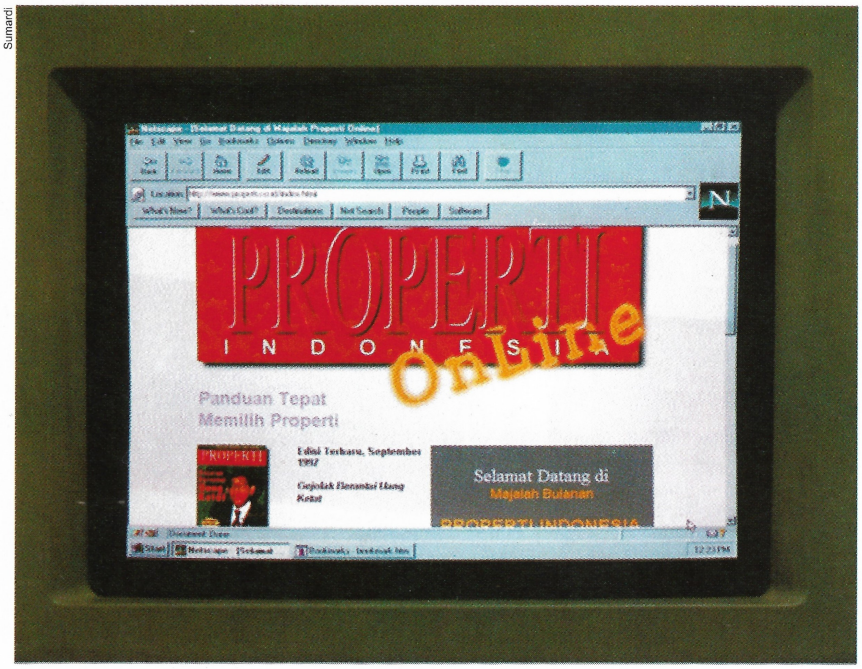
Rekening Bank No: 014.G.0000547.K
Bank Tabungan Negara, Cabang Jakarta - Harmoni.

Percetakan: PT. Pola Triputra Sejahtera

PROPERTI *ON-LINE*

Sejak Desember 1997, bekerjasama dengan *Internet Online Book Store*, Majalah Properti Indonesia sudah dapat diakses melalui jaringan komputer tanpa batas: internet. Dengan mengklik http://www.selamat pagi.com, Anda akan memasuki direktori *online magazine* yang menyajikan beberapa media massa di Indonesia. Di sana Anda bisa mencari majalah ini, dan membacanya.

Sumardi



SILAHKAN KLIK! HOME PAGE : *http://www.properti.co.id,*
E-MAIL : properti@ub.net.id

Kalau Anda tak mau repot-repot menempuh jalur di atas, kini Anda bisa mengakses Properti Indonesia lebih mudah. Cukup mengklik **http://www.properti.co.id**, Anda sudah langsung memasuki area Properti On-Line. Anda bisa menyimak artikel-artikel pilihan edisi ini, dan kalau mau juga bisa melihat edisi-edisi terdahulu. Dari situ Anda pun bisa melakukan pemesanan majalah ini, termasuk kalau ingin berlangganan.

Di masa mendatang informasi dalam Properti *On Line* ini, akan kami *up-date* secara berkala. Jadi, Anda bisa mengikuti ulasan-ulasan aktual tentang sektor properti, tanpa harus menunggu majalah ini terbit. Kami berharap rencana itu dapat terlaksana segera.

Pembaca. Hal lain yang ingin kami berikan penjelasan melalui forum ini, adalah penyajian *Section* "Uang" yang mulai dapat Anda simak mulai edisi Oktober ini. Konsep dasar yang melatarbelakangi *section* ini adalah keinginan untuk memberikan masukan bagi Anda sebelum memutuskan untuk berbelanja, menabung dan investasi. Semacam panduan mengenai *personal finance*/ekonomi keluarga.

Begitulah kami berharap. Mungkin dalam penyajian pertama ini, Anda melihat kekurangan dari *section* ini. Kami sangat bergembira jika berbagai kekurangan yang Anda cermati itu, disampaikan ke meja Redaksi, sehingga kami bisa melakukan perbaikan.

Kami tunggu ■

GRC board®

TEKNOLOGI BARU DALAM ERA MODEREN

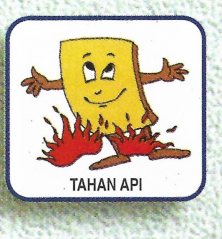
PARTISI TOILET

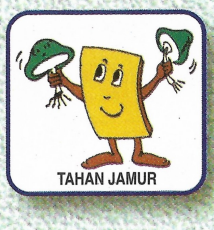
GRC BOARD ADALAH PAPAN SEMEN YANG DI PROSES DENGAN TEKNOLOGI MODEREN. MENGGUNAKAN SERAT FIBER, SEMEN DAN TANPA MENGANDUNG ASBES. COCOK UNTUK INTERIOR & EXTERIOR.

INTERIOR

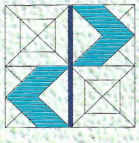
CLADING

EXTERIOR





Mudah Pelaksanaannya, Praktis dan Murah.



PT. CIPTAPAPAN DINAMIKA

DISTRIBUTOR UTAMA GRC BOARD

JL. SURYOPRANOTO NO. 2 KOMPLEKS HARMONI PLAZA BLOK B/45 A JAKARTA - INDONESIA.
TEL.: (021) 6319360 (HUNTING) FAX.: (62-21) 6319353

PSP TERIMA SERTIFIKAT ISO 9002

Divisi properti PT Putra Surya Perkasa [PSP], yakni PT Putra Sinar Permaja, PT Putra Sekar Permata dan PT Wisma Dharmala Realty, awal September lalu menerima sertifikat ISO 9002 dari SGS Yarsley International Certification Services. Penyerahan dilakukan oleh Mr. Eric Roger, disaksikan Menpera Akbar Tandjung.

Menurut Trijono Gondokusumo, CEO Grup PSP, sertifikat ISO 9002 yang diterimanya merupakan salah satu fasilitas bagi perusahaan dalam kompetisi internasional. "Sekaligus merupakan kebanggaan bagi karyawan perusahaan," ujar Trijono.

PT Putra Sinar Permaja sejak 1991 mengelola Town house dan Apartemen Pondok Indah Klub Vila 1, 2 dan 3, sebanyak 306 unit. PT Putra sekar Permata mengelola Apartemen Griya Prapanca sebanyak 71 unit. Sementara itu PT Wisma Dharmala Realty sejak 1993 mengelola gedung perkantoran Wisma Bank Dharmala seluas 29.170 m2 ■ *AA*

SABUK BELANJA JL. SATRIO

Sebelum mengakhiri masa tugasnya sebagai Gubernur DKI Jakarta, Surjadi Sudirja sempat meresmikan satu lagi proyek besar. Proyek itu adalah pembentukan Sabuk Wisata dan Belanja Internasional yang lokasinya di Jl. Prof.Dr. Satrio.

Kawasan wisata dan belanja ini cukup unik karena berbentuk koridor sepanjang 1,6 km. Tidak itu saja, di sini para pejalan kaki akan dimanjakan. Mereka akan dijamin keamanan dan kenyamanannya. "Untuk itu pedestrian akan dibuat selebar 11,5 meter dan ditata secara khusus." begitu kata M. Danisworo, ketua tim pembuat UDGL.

UDGL (*Urban Design Guideline*) berfungsi sebagai acuan pembangunan bagi semua proyek yang ada di sana. Sembilan pengembang yang terlibat adalah PT Ciputra Adigraha, Danamon, Mega Kuningan, Jan Darmadi Corporation, Duta Pertiwi, PSP, Jakarta Land, Hatmohadji dan Kawan Grup dan Asiatic Group.

Peresmian Sabuk Belanja Dr. Satrio ini sempat ditunda, karena sebelumnya dijadwalkan tanggal 31 Agustus 1997. Alasannya antara lain adalah adanya musibah yang menelan korban di lokasi pembangunan proyek milik Asiatic ■ *AY*

Sumardi

GUBERNUR DKI SURJADI SOEDIRDJA MENGAMATI FOTO ARTIS GEDUNG-GEDUNG YANG AKAN DIBANGUN DI JL. SATRIO, ANTARA LAIN DIDAMPINGI NUGROHO SUKSMANTO DAN CANDRA CIPUTRA.

APARTEMEN PANTAI MUTIARA MULAI DIBANGUN

Apartemen Pantai Mutiara [APM] yang dikembangkan oleh PT Dharmala Intiland [DIL], pertengahan September lalu [19/9] diresmikan pembangunannya oleh Gubernur DKI Jakarta Surjadi Soedirdja. Pemancangan perdana ditandai penekanan tombol sirine dan pelepasan balon oleh Gubernur, didampingi Ketua BPL Pluit Ir Thamrin Djamain dan Presdir DIL Hendro S. Gondokusumo.

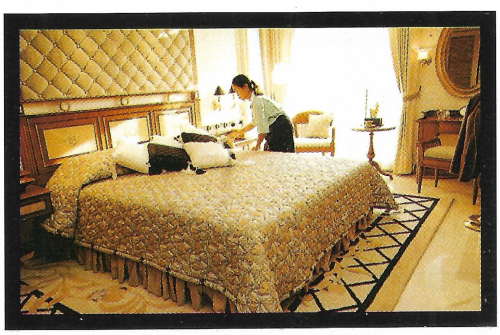
Sebagaimana diketahui, semula pembangunan APM hanya 4 menara. "Tapi, karena animo dan permintaan masyarakat besar, menyebabkan DIL menawarkan 2 menara lagi," tutur Hendro. Penjualan perdana yang berlangsung hanya 4 minggu mencatat 850 unit terjual dengan pemasukan lebih dari Rp 200 miliar.

Pantai Mutiara adalah proyek perumahan proyek perumahan di atas tanah reklamasi. Terletak di kawasan Pluit, perumahan seluas 100 hektar ini dirancang sebagai kota air. Sehingga transportasinya, kelak bisa ditempuh lewat darat, maupun air ■ *AA*

PELUNCURAN PAPAN YUMEN

Sebuah produk baru berupa papan untuk membuat dinding pemisah, plafon, atau pelapis tembok diluncurkan baru-baru

CITRA *Regency* CONDOMINIUMS



UNTUK KUNJUNGAN PRIBADI HUBUNGI:

CITRA REGENCY JL. PROF. DR. SATRIO KAV. 1, JAKARTA, INDONESIA

TEL: (62-21) 522 5225 FAX: (62-21) 522 3737

Grup Ciputra LIANGCOURT

ini. Digolongkan produk baru karena papan ini bukan berupa kayu utuh, melainkan campuran antara kayu dan semen. Produsennya, PT Sarana Yumen, menamakan produk ini yumen, singkatan dari kayu dan semen. Sebenarnya yumen sudah beredar di pasaran sejak tahun 70-an. Namun masih dalam kalangan yang terbatas dan separuhnya diekspor dari luar negeri. Baru pada tahun 1995 PT Sarana Yumen memiliki pabrik pembuatannya di Blitar, Jawa Timur.

Keistimewaan produk ini adalah bobotnya yang ringan, sehingga bisa menyederhanakan konstruksi gedung. Selain itu kalau bermaksud menjadikannya sebagai pengganti batu bata, memakai produk ini bisa lebih menghemat. "Lebih hemat karena ukurannya lebar, maka proses pengerjaan yang lebih cepat dan menghemat bahan perekat, yaitu campuran semen dan pasir," kata Jowi Henza yang menangani pemasaran produk ini.

Bahan untuk membuat produk ini berupa campuran kayu yang diserut, semen, air dan bahan kimia tertentu. Kayunya jenis pinus berserat panjang ■ *TJ*

Tatan Rustandi

PENANDATANGAN PRASASTI "CAFE BUNGA HAMBALANG" DARI KIRI KE KANAN CHEPOT HANI WIYANO (DIREKTUR PT MEGATAMA NUSASUKSES) HUTOMO MANDALA PUTRA (PRESKOM), IR. MADE G. PUTRAWAN (DIREKTUR PENGELOLA)

PESAN ANTAR VIP AYAM MBOK BEREK

Kini, "ayam desa masuk kota" Ayam Goreng Mbok Berek (AGMB) melayani seluruh pelosok Indonesia. Bekerjasama dengan PT Senawangi Sempati, AGMB siap mengirimkan pesanan ke 27 propinsi lewat jasa antar VIP. Pengiriman dalam 8 jam masih memakai kotak, tapi di atas 8 jam sudah berbentuk *pressed*. Asal masih di Indonesia pasti dilayani, meskipun, "Pesanan minimal 1 ekor ayam," ujar Didiet Poncowinoto, Dirut PT Senapati Sempati ■ *NIA*

MICKEY & FRIENDS DI INDONESIA

The Walt Disney Store semakin melebarkan sayapnya di Indonesia dalam bentuk bisnis ritel terbaru, Mickey & Friends. Awal September silam, gerai Mickey & Friends pertama di Indonesia dan di dunia dibuka di Sogo Plaza Indonesia. Gerai seluas 120 m2 itu diikuti yang kedua-luasnya 150 m2di Sogo Mal Kelapa Gading. PT Bintang Tunggal Gemilang (BTG), anak perusahaan Grup Gajah Tunggal, menjadi pemegang lisensi tunggal untuk Indonesia.

"Indonesia dipilih sebagai lokasi gerai pertama karena distribusi pemasarannya bagus," jelas John Feenie, Presiden The Walt Disney Co. Asia Pacific. "Konsep Mickey & Friends sendiri segera dikembangkan ke seluruh dunia," kata Feenie. Menurut Jacques Levy, Wakil Presiden & GM Mickey & Friends International, Asia Pasifik, bersama Eropa Timur dan Amerika Latin, adalah pasar yang diincar produk dari tikus ngetop dan kawan-kawannya itu.

Mickey & Friends menyediakan rangkaian lengkap produk Disney dari pakaian sampai mainan, dalam konsep ritel meriah. "Produk lisensi buatan dalam negeri mencapai 80%," kata Soetrisno, Direktur Pengelola PT BTG. Tahun pertama, PT BTG berencana membuka 6 gerai, termasuk di Lippo Supermal dengan luas 250 m2. "Tahun kedua baru kami keluar Jakarta, seperti ke Surabaya, Bandung, Ujungpandang, dan Medan," ujar Joni Sutanto, Direktur PT BTG ■ *NIA*

WAJAH BARU HAMBALANG

Semula bernama Hambalang Golf & Country Estate, kini namanya berganti jadi Bunga Bunga Hambalang Rumah Taman & Golf. Adalah PT Megatama Nusasukses, anak perusahaan PT Bali Pecatu Graha (BPG), yang mengambil alih proyek perumahan eksklusif di Citeureup, Bogor itu. Terletak di atas ketinggian 200 hingga 400 meter, Bunga Hambalang terdiri dari sektor A sampai H. Luas awalnya 200 hektar, dan sekarang ditambah dengan perluasan 100 hektar (sektor G & H) yang tengah direalisasikan.

"Kami baru memegang proyek ini beberapa bulan. Membenahi manajemen, melanjutkan konstruksi, dan menambah fasilitas, yaitu dari kafe sampai poliklinik," jelas Made G. Putrawan, Direktur Pengelola PT Megatama Nusasukses (MNS). Kafe Bunga Hambalang, yang bergaya Bali terletak di puncak bukit, dan awal September lalu diresmikan Preskom MNS, Hutomo Mandala Putra.

Saat ini, *land clearing* tengah diselesaikan, dan pembangunan infrastruktur tahap kedua sudah dimulai. "Desember nanti, semua rumah yang sudah selesai akan diserahterimakan," ujar Made. Nantinya, perumahan ini berencana memiliki *theme park*, sehingga bisa jadi suatu kawasan resor terpadu ■ *NIA*

MIRALUX

New Generation Mirror

NEW

Unggul dalam kualitas dan ramah terhadap lingkungan

Asahimas telah berhasil menerapkan teknologi mutakhir dari Glaverbel, Belgia dalam memproduksi kaca cermin Miralux untuk memenuhi tuntutan akan kualitas produk yang terus meningkat.

Cermin Miralux sangat berbeda dengan kaca cermin standar yang ada saat ini.
Berbeda karena lapisan metaliknya tidak menggunakan tembaga.
Berbeda karena kualitas produk ini jauh di atas standar kualitas cermin yang ada saat ini.
Berbeda karena produk ini lebih tahan terhadap bahan - bahan kimia pembersih kaca yang agresif.
Berbeda karena kejernihan pantulan yang dihasilkan tanpa distorsi sedikitpun.

Cermin Miralux sangat ramah terhadap lingkungan, dimana teknologi produksinya dapat mengurangi kadar ammonia hingga 90% pada proses silvering line.

P.T. ASAHIMAS FLAT GLASS CO., LTD.
Jl. Ancol IX / 5, Ancol Barat, Jakarta 14430, Indonesia Phone : (021) 6904041 (8 lines), Fax: (021) 6900470, 6904128
Desa Tanjung Sari, Kec. Taman, Kab. Sidoarjo, Jawa Timur 61257, Indonesia
Phone : (031) 7882383 - 84, 7882901 - 03, Fax : 7882842, 7882149

Macet Belum Segera Berlalu

Sejumlah proyek jalan tol di lingkar luar Jakarta dan Surabaya terkena Keppres penjadwalan proyek. Padahal, beberapa jalan tol itu sudah ada yang dalam tahap konstruksi.

Ini tentu kabar kurang sedap bagi para kontraktor jalan. Hitung-hitungan laba yang mereka buat dari order jalan tol yang sudah mereka terima, mungkin akan berbalik menjadi perkiraan rugi akibat proyek jalan tolnya tak jadi dibangun atau dikaji ulang. Sebab, bukan mustahil mereka sudah meminta kredit, merekrut pekerja atau membeli bahan-bahan untuk keperluan proyek itu.

Warga Botabek (Bogor-Tangerang-Bekasi) yang bekerja di Jakarta, atau warga di kota-kota satelit Surabaya, untuk sementara juga tampaknya masih harus berkompromi dengan kemacetan lalu lintas yang menjadi rutinitas mereka pada jam-jam sibuk. Soalnya, sejumlah ruas jalan tol yang semula diharapkan bisa mengatasi masalah kemacetan tersebut, terkena Keppres (Keputusan Presiden) No. 39 tahun 1997.

JALAN TOL YANG DIKAJI KEMBALI

1. Ulujami - Pondok Aren
2. Pondok Aren - Serpong
3. Pemalang - Batang
4. Gempol - Pandaan
5. Pandaan - Malang
6. Ciawi - Sukabumi
7. Sukabumi - Ciranjang
8. Surabaya - Mojokerto
9. Pasuruan - Probolinggo
10. Semarang Seksi C
11. Ujungpandang (pelebaran)
12. JORR Seksi W1

Keppres yang diumumkan Mensesneg Moerdiono (23/9) itu, mengatur tentang penjadwalan kembali pembangunan 156 proyek nasional yang totalnya bernilai Rp111,1 triliun. Rinciannya: 75 proyek senilai Rp61,6 triliun dijadwalkan kembali dan 81 proyek senilai Rp49,5 triliun ditangguhkan. "Anggaran berjalan akan mengalami defisit Rp9,2 triliun jika tidak dilakukan penyesuaian seperti itu," ujar Menkeu Mar'ie Muhammad. Keppres itu juga merinci daftar 85 proyek senilai Rp67,6 triliun yang bisa diteruskan.

JALAN TOL YANG DITERUSKAN

1. Palimanan - Cirebon
2. Simpang Susun Waru - Tj Perak
3. JORR Seksi S + E1 Tahap II
4. JORR Seksi W2
5. JORR Seksi E2, E3 & N
6. Bekasi Timur - Cawang - Kp Melayu
7. Tripple Decker Poros Utara - Selatan
8. Tangerang - Merak Tahap II

Proyek yang ditangguhkan, menurut penjelasan Mensesneg Moerdiono, adalah proyek yang pelaksanaannya ditangguhkan sampai perekonomian pulih kembali. Proyek yang termasuk kategori ini umumnya belum berjalan. Sedangkan proyek yang dikaji kembali, adalah proyek yang dikaji ulang oleh pemerintah dan berdasarkan pengkajian ulang tersebut akan diputuskan apakah dapat diteruskan, ditangguhkan atau dijadwalkan kembali. Nah, pada daftar proyek yang ditangguhkan dan dikaji kembali itulah terdapat 29 ruas jalan tol yang terkena penangguhan dan 19 rual jalan tol yang diminta untuk dikaji kembali.

Di sekitar Jakarta saja, terdapat 7 ruas jalan tol yang ditangguhkan dan 4 ruas yang dikaji kembali pelaksanaan pembangunannya. Ruas jalan tol Serpong-Pondok Aren dan Pondok Aren-Ulujami termasuk dalam kelompok yang dijadwalkan kembali bersama ruas jalan tol Jakarta-Cikampek (overlay) dan JOOR (Jakarta Outer Ringroad) seksi W1.

Ruas jalan tol Serpong-Pondok Aren-Ulujami memiliki panjang 13,1 Km. Ruas jalan tol Serpong-Pondok Aren sepanjang 7,2 Km pembangunannya dilaksanakan oleh konsorsium PT BSD (Bintaro Serpong Damai) dengan biaya konstruksi sekitar US$110 juta. Ruas jalan tol ini sejak September 1996 sudah dimulai pembangunannya dan ditargetkan dapat beroperasi pada awal tahun 1998 dengan masa konsesi pengoperasian dari Jasa Marga selama 27 tahun. Sedangkan ruas jalan tol Pondok Aren-Ulujami sepanjang

JALAN TOL YANG DITANGGUHKAN

1. Antasari - Depok
2. Cibadak - Pelabuhan Ratu
3. Sadang - Subang
4. Kualanamu - Tebing Tinggi
5. Pejagan - Pemalang
6. Jati Asih - Cikarang
7. Kiara Condong
8. Dawuan - Palimanan
9. Lingkar Luar Timur Surabaya
10. Mantingan - Ngawi
11. Bogor Ring Road
12. Kertosono - Mojokerto
13. Dalam Kota Bandung
14. Bojonegoro - Cilegon - Labuan
15. Bandar Lampung - Terbanggi Besar
16. Bandar Lampung - Panjang
17. Parung - Serpong
19. Tangerang Serpong
20. Dawuan - Subang
21. Semarang - Demak
22. Semarang - Solo
23. Caruban Kertosono
24. Medan - Kualanamu
25. Cileunyi - Tanjung Sari
26. Serpong - Panjang
27. Aloha Waru - Tanjung Perak
28. Tangerang - JORR
29. Kanci - Pejagan
30. Soreang - Kopo - Pasir Kaliki
31. Ujung Berung - Gede Bage
32. Ciranjang - Padalarang
33. Semarang - Batang
34. Ngawi - Caruban
35. Cileunyi - Nagreg
36. Gresik - Tuban
37. Jembatan Surabaya - Madura

KERAMIK ROMAN - ROYAL

WE GIVE YOU THE BEST

QUALITY ASSURED FIRM ISO 9001 SGS

NATIONAL ACCREDITATION OF CERTIFICATION BODIES

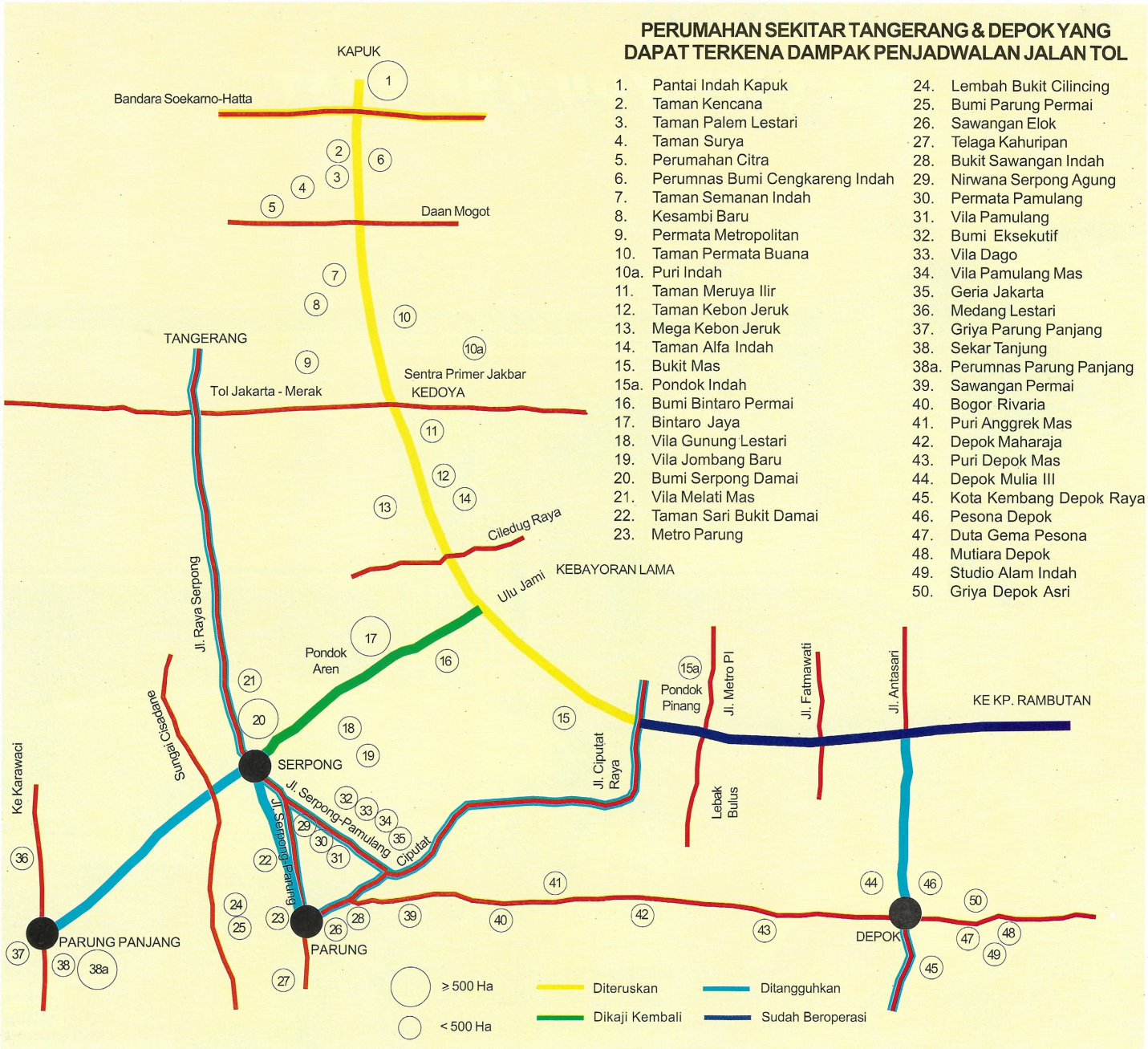
Certificate number 95/6410 Registration Number 009

ISO 9001

ROMAN Royal

LYMAN® Distributor PT SATYA LANGGENG SENTOSA

" RELIABILITY & QUALITY IS OUR BUSINESS "



5,9 Km, pembangunannya dilaksanakan oleh PT Jasa Marga, dan agak tersendat karena konon proses pembebasan tanahnya kurang lancar.

Pembangunan kedua ruas jalan tol ini semula diharapkan dapat mengatasi problem kemacetan di lingkar barat Jakarta yang mencakup Serpong, Bintaro, dan Pamulang yang saat ini begitu sarat dengan proyek realestat skala luas. Maka, tak heran jika banyak proyek realestat di Tangerang menjadikan rencana jalan tol ini sebagai daya tarik perumahan yang mereka tawarkan. Bukan hanya BSD dan Bintaro Jaya, tapi proyek-proyek realestat yang lokasinya agak jauh juga menjadikan jalan tol ini sebagai selling point perumahan mereka.

Kalau kedua ruas jalan ini nantinya ditangguhkan, tentu bukan hanya konsorsium PT BSD (dan para kontraktornya) yang terpukul. Para warga Serpong, Bintaro, Ciputat, dan Pamulang, juga sementara harus melupakan keinginannya untuk dapat terbebas dari kemacetan pada jam-jam sibuk.

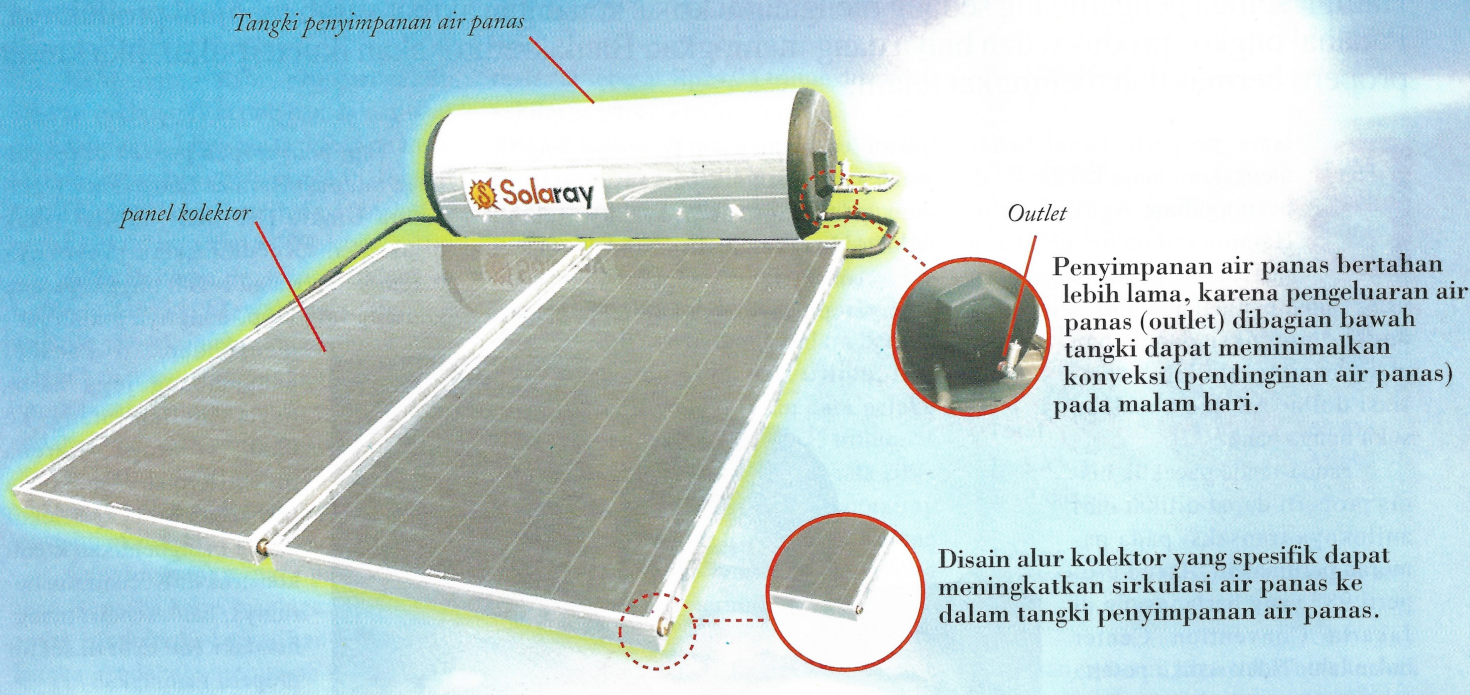
Pihak konsorsium PT BSD sendiri tidak bersedia memberikan komentar mengenai pengkajian ulang proyek jalan tol ini. Menurut sumber Properti Indonesia, posisi PT BSD saat ini sedang serba sulit. Mau bilang jalan terus bisa menimbulkan kesan menantang Keppres, padahal di sisi lain mereka bisa mengatasi pembiayaan untuk meneruskan proyek ini. "Yang pasti proyek ini kan hanya termasuk dikaji ulang, jadi belum tentu ditangguhkan," ujar sumber tersebut, yang sangat mewanti-wanti untuk tidak disebut namanya.

Selain kabar kurang menyenangkan, ada juga proyek jalan tol di sekitar Jakarta yang diteruskan yaitu jalan tol Bekasi Timur-Cawang-Kp Melayu, Jalan tol Tripple Decker Poros Utara-Selatan Jakarta, Jalan Tol JORR Seksi S + E1 Tahap II, Jalan Tol JORR Seksi W2, dan Jalan tol JORR Seksi E2, E3 dan N ■ *JOY/HP*

Harga **paling** bersaing
untuk perlengkapan
Rumah Anda

Solaray®

*Sistem pemanas air tenaga surya berteknologi Jerman**

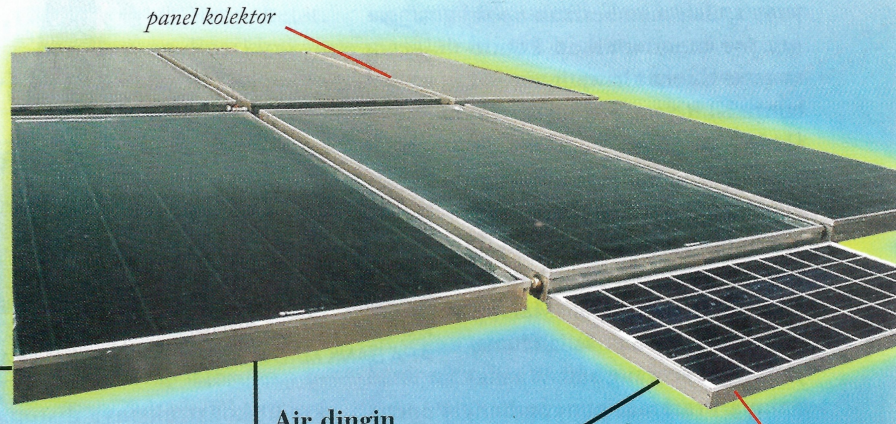


Penyimpanan air panas bertahan lebih lama, karena pengeluaran air panas (outlet) dibagian bawah tangki dapat meminimalkan konveksi (pendinginan air panas) pada malam hari.

Disain alur kolektor yang spesifik dapat meningkatkan sirkulasi air panas ke dalam tangki penyimpanan air panas.

HEMAT BIAYA ENERGI DAN MENINGKATKAN EFISIENSI USAHA ANDA DENGAN PANEL KOLEKTOR Solaray®

Panel kolektor berfungsi sebagai pemanas pendahulu (pre-heater) sebelum air disalurkan ke boiler/heater konvensional, sehingga dapat menekan biaya energi. Cocok untuk keperluan air yang berkapasitas besar, seperti hotel, kantin, restoran, salon, rumah sakit, pabrik dan industri lainnya. Dapat juga disirkulasi dengan pompa air bertenaga surya (panel surya).



Sole Agent :
CV. Hentech, Jl. Alaydrus 74 B - Jakarta 10130 - Telp. 6345561. 6343067 - Fax. 6343067

* Technische Zusammenarbeit: TU Bergakademie Freiberg.

Gejolak di Ambang *Crash*

Hampir semua pengembang sedang mengalami krisis keuangan akibat susah menjual produknya. Padahal ongkos produksi dan biaya uang meningkat. Bank kreditor akan ikut terpukul, jika kredit properti bermasalah meningkat tajam.

Bisnis properti benar-benar mengalami masa kelabu sejak pertengahan Agustus lalu. Hampir semua pengembang saat ini menghadapi kepanikan yang sama: penjualan anjlok sementara ongkos produksi dan beban utang meningkat akibat apresiasi dollar AS dan kenaikan suku bunga bank.

Tanda-tanda paceklik bisnis properti dapat dilihat dari anjloknya transaksi pada pameran perumahan "Trend Properti 98" yang berlangsung di Jakarta Convention Center bulan lalu. Tidak sedikit peserta pameran yang hanya mampu memasarkan 2 unit rumahnya, bahkan ada yang sama sekali tak bisa menjual. Lebih tragis lagi, seperti dituturkan beberapa pengembang, banyak konsumen yang sudah memberikan *booking fee* membatalkan komitmennya karena khawatir tercekik bunga KPR yang melonjak sejak akhir Agustus.

Pengembang di Surabaya juga menghadapi masalah serupa, terutama pengembang vila yang membangun proyek di sekitar Trawas-Pandaan-Malang. "Bisa jual satu unit sudah lumayan," ujar seorang staf Wismawijaya Pratama, pengembang Puncak Trawas.

Posisi pengembang memang serba sulit. Mau banting harga untuk menggenjot penjualan, tak mungkin karena hampir semua bahan bangunan harganya naik, termasuk bahan bangunan yang bukan impor seperti semen dan kayu. Untuk menaikkan harga jual propertinya juga berat karena daya beli masyarakat justru sedang merosot. Beberapa pengembang apartemen dikabarkan menghentikan pembangunan proyeknya, akibat eskalasi harga yang diajukan kontraktor.

Ada juga pengembang yang menyetop proyeknya karena pencairan kredit konstruksinya distop oleh bank. Atau, karena pertimbangan suku bunga kredit konstruksi yang ada sudah tidak wajar. Dengan alasan terjadi *force majeure* banyak bank menaikkan bunga kredit realestat dan kredit konstruksi yang sedang berjalan, dari 20% sampai 35%. "Itu kan gila. Mana kuat menanggung bunga sebesar itu," ujar seorang pengembang, dengan nada sengit.

Tapi penyetopan proyek di tengah jalan ini, oleh Herman Sudarsono, Wakil Ketua Umum DPP REI, dinilai tidak bijaksana. "Kecuali kalau proyeknya belum jalan. Kalau sudah tinggal pasang genteng lalu stop, uangnya malah jadi mengendap. Padahal pengembang juga harus bayar cicilan utang ke bank," ujarnya. Karena itulah Herman mengimbau perbankan bersikap selektif dalam menghentikan kredit konstruksi. Kecuali, menurutnya, bank sendiri menghendaki *bad debt* di sektor properti meningkat.

Herman mengemukakan, saat ini banyak pengembang sudah kesulitan membayar cicilan utangnya ke bank, akibat kelangkaan KPR. "Kalau nanti semua pengembang bermasalah, apa bank mau menghukum semuanya," ujarnya.

Mantan Ketua Umum DPP REI Mohamad S Hidayat mensinyalir, gejolak uang ketat saat ini dapat memicu terjadinya *crash* (kehancuran) sektor properti di Indonesia. *Finance revolving* perusahaan properti di Indonesia, menurut Hidayat, sangat tergantung pada KPR. "Kalau KPR langka dan mahal seperti saat ini, bisnis properti akan lumpuh. Daya tahan pengembang tinggal sebulan lagi," ujarnya.

Bank Tabungan Nasional (BTN) memang sudah menyatakan untuk merealisasikan pencairan KPR Rp100 miliar untuk RS/RSS. Tapi banyak pengembang mengeluh, pencairannya di lapangan tidak lancar. Atau, taruhlah lancar. Jumlah KPR

Tatan Rustandi

HERMAN SUDARSONO:
APA BANK MAU MENGHUKUM SEMUANYA?

sebesar itu sangat tidak sebanding dengan skala bisnis realestat yang ada.

Untuk menguji apakah pernyataan MS Hidayat tentang *property crash* itu berlebihan atau tidak, ada baiknya kita simak indikator berikut ini.

Kehancuran bisnis properti selalu diawali *oversupply* berlebihan, lalu diikuti oleh anjloknya harga tanah dan bangunan. Dalam kasus *property crash* di Jepang dan Thailand misalnya, harga tanah dan rumah terkoreksi sampai 40% lebih.

Apakah harga properti di Indonesia sudah terkoreksi? Jawabnya adalah ya, walaupun koreksi untuk harga rumah baru dilakukan sejumlah pengembang. Tapi untuk tanah, hampir semua pengembang sudah melakukan obral kavling dengan diskon sampai 40%. Jika krisis uang ketat berlangsung lama, perang harga ini tidak mustahil akan lebih hebat dan merata.

Bagaimanapun, para pengembang akan berusaha keras menjaga arus kasnya untuk memenuhi kewajiban-kewajiban jangka pendeknya, terutama kepada perbankan yang merupakan tulang punggung bisnis properti di Indonesia. Pengembang besar yang menggelar proyek-proyek mega, menghadapi tekanan *cash flow* lebih berat karena beban utangnya yang besar ke bank dalam negeri dan lembaga keuangan internasional. Inilah yang menjadi faktor utama anjloknya nilai saham properti di pasar modal, karena investor meragukan kemampuan para emiten properti itu untuk memenuhi target pendapatan dan labanya.

Berdasarkan laporan keuangan 20 perusahaan properti yang go public, per Desember 1996 total utang mereka berkisar Rp16,7 triliun. Dari jumlah itu, utang para emiten properti dalam bentuk obligasi dan kewajiban pada pihak ketiga lainnya hanya berkisar Rp1,1 triliun. Sedangkan utang kepada lembaga keuangan asing sekitar Rp1,6 triliun. Itu berarti, sekitar Rp14 triliun berasal dari bank dalam negeri.

Total kredit properti perbankan dalam negeri, per April 1997 mencapai Rp65,014 triliun (*lihat tabel*). Beban yang ditanggung pengembang adalah kredit realestat sebesar Rp24,25 triliun ditambah sekitar separuh kredit konstruksi, yakni Rp11,5 triliun. Berarti total kredit yang diserap pelaku bisnis properti sekitar Rp35,75 triliun. Jumlah itu belum termasuk pinjaman para pengembang (sudah maupun belum *go public*) ke lembaga keuangan asing sekitar Rp7 triliun (nilai US$ sebelum Juli) serta utang dalam bentuk obligasi dan lain-lain Rp2 triliun. Jika ditotal, kredit yang diserap para pelaku bisnis properti berkisar Rp44,75 triliun.

Dengan tingkat bunga rata-rata 20%, beban bunga setahun yang ditanggung pengembang sekitar Rp9 triliun. Karena kredit realestat dan konstruksi tergolong jangka menengah, taruhlah rata-rata 5 tahun, maka cicilan pokok per tahunnya juga Rp9 triliun. Jadi, besar cicilan pokok dan bunganya Rp18 triliun setahun. Bisa dibayangkan, berapa omset diperlukan untuk meng-*cover* kewajiban jangka pendek sebesar itu.

Kalau sektor properti ambruk, bank pemberi kreditnya pasti terpukul. Juga ada 100 lebih jenis usaha terkait yang ikut terpuruk.

Di tengah gejolak uang ketat, yang diperkirakan akan berlangsung selama 9 bulan, dan pemulihannya memerlukan waktu sekitar 2 tahun, rasanya tidak berlebihan bila ada kecemasan mengenai merosotnya daya serap terhadap produk-produk properti yang ditawarkan pengembang. Pada saat *booming* properti tahun 93 dan 94 saja, pertumbuhan KPR tak lebih dari Rp4 triliun setahun. Mengharap pasar orang asing juga berat, karena peraturan yang ada dinilai masih kurang semenarik sektor properti di negara lain, seperti Australia, Singapura dan Malaysia. Bisnis kantor, hotel dan kawasan industri juga tidak bisa terlalu diharapkan karena laju perekonomian tersendat akibat uang ketat. Kalau sektor industri dan perdagangan yang merupakan lokomotif perekonomian anjlok, properti sebagai gerbong mustahil melaju kencang.

KREDIT PROPERTI PERBANKAN NASIONAL (Hingga April 1997)

	(Rp Miliar)
Konstruksi	**23.063**
1. Lancar	20.845
2. Tidak Lancar(*)	2.218
Real Estate	**24.255**
1. Lancar	23.194
2. Tidak Lancar	1.061
KPR	**17.696**
1. Lancar	17.047
2. Tidak Lancar	649
Total	**65.014**
1. Lancar	61.086
2. Tidak Lancar	3.928

Sumber: *BI, diolah*
(*): mencakup kredit kurang lancar, diragukan, dan macet

Semua kecemasan-kecemasan ini memang baru asumsi. Tapi bagaimanapun masalah ini tak bisa dianggap enteng, karena jika bisnis properti ambruk dampaknya akan luar biasa. Yang pasti, kreditornya akan menderita. Kredit properti tak lancar yang per April 97 ini mencapai Rp3,93 triliun akan melonjak. PHK akan lebih marak, dan banyak bisnis terkait ikut terpuruk. Menurut perhitungan Herman Sudarsono, jenis usaha yang terkait dengan sektor properti 100 lebih dan sebagian besar memiliki *local content* tinggi.

Untuk mengantisipasi hal-hal suram itulah, DPP REI kini sedang membuat *paper* yang ditujukan ke Presiden Soeharto mengenai langkah-langkah terobosan untuk menyelamatkan bisnis properti, khususnya subsektor perumahan. "Mengingat dampaknya yang luas, kami mengimbau agar penanganan masalah perumahan ini tidak ditaruh dalam prioritas terakhir," ujarnya ■ ***BB***

Perang Harga di Tengah Krisis

Transaksi pembelian rumah merosot tajam, walau para pengembang berlomba menawarkan insentif. Pasar lesu sampai Maret 1998?

Ramai umbul-umbul tapi sepi pengunjung. Begitulah gambaran pameran perumahan "Trend Properti 98" yang berlangsung pada 13-21 September lalu di Jakarta Convention Center (JCC). Barangkali inilah pameran perumahan di JCC paling sepi dalam dua tahun terakhir. "Mirip rumah hantu," ujar seorang pengembang dengan nada getir.

Karena pengunjung sepi, transaksi penjualan rumah pun payah. Dari sekitar 100 pengembang yang ikut dalam pameran itu, hampir semuanya gagal mencapai target penjualan. Perumahan Talaga Bestari dan Griya Batavia, menurut sumber *Properti Indonesia*, masing-masing hanya berhasil menjual 2 unit rumah. Bahkan ada peserta pameran yang konon tak bisa menjual satupun unit rumahnya. Jangan heran bila banyak pengembang bungkam, saat ditanya hasil penjualannya selama pameran. Demikian juga para staf PT Ad-House Primacipta yang menjadi *organizer* pameran, mengelak saat ditanya mengenai total transaksi dalam pameran ini.

Proyek-proyek unggulan seperti Kota Legenda, Telaga Kahuripan, BSD dan Citra Indah, yang dalam pameran-pameran terdahulu biasanya mencetak rekor penjualan tertinggi, dalam pameran kali ini juga drop penjualannya. Seorang staf pemasaran BSD menyebut, pihaknya hanya mampu menjual 10 unit kavling siap bangun dan 37 unit rumah. Telaga Kahuripan hanya bisa menjual 43 unit rumah. Presdir PAP Mohamad Hidayat mengklaim bahwa Kota Legenda bisa meraih nilai transaksi sekitar Rp8 miliar. "Itu berarti 30% di bawah target," ujarnya. Staf Dharmala Intiland saat dikonfirmasi mengenai transaksi yang diraih Talaga Bestari mengklaim 40 unit rumah mungil, padahal menurut sumber *Properti Indonesia*, hanya 2 unit rumah.

Salah seorang bagian pemasaran Grup Daksa juga mengaku bahwa pihaknya tidak bisa mencapai target penjualan dalam pameran tersebut. Tanpa mau menyebut berapa rumah yang bisa dijual, ia hanya memberikan gambaran sebagai berikut. Biaya yang dikeluarkan Grup Daksa untuk pameran ini, mencakup sewa ruang dan honor penjaga *stand*, sekitar Rp150 juta. Biaya itu, menurutnya, idealnya adalah 2% dari nilai penjualan yang harus dicapai, atau sekitar Rp7,5 miliar. "Penjualan kami di bawah itulah," kilahnya.

Sebenarnya, para pengembang sudah mengantisipasi kelesuan pasar ini. Bagaimanapun mereka menyadari bahwa kelangkaan KPR (kredit pemilikan rumah) —dan kalaupun ada bunganya mencekik— akan berpengaruh pada daya beli konsumen. Para pembeli dengan motif investasi pun, sebagian besar akan mengalihkan dananya ke deposito yang memang sedang naik daun.

Karena itulah dalam pameran ini, para pengembang melakukan berbagai *gimmick* pemasaran untuk memikat konsumen. Mulai dari mensubsidi suku bunga, membuat berbagai variasi pembayaran seperti *cash* bertahap sampai 36 kali, atau bahkan bersaing memberikan diskon harga —ada diskon asli, tidak sedikit pula yang hanya bersifat trik karena harganya sudah dinaikkan terlebih dahulu.

Diskon besar biasanya diberikan untuk pembelian tunai bagi rumah siap huni (*ready stock*), khususnya yang berlokasi kurang strategis. Salah satu pengembang yang menerapkan pola ini adalah Gading

NO	PERUMAHAN	TIPE	HARGA		KENAIKAN (%)	DISKON PAMERAN (%)	HARGA PAMERAN
			AGUSTUS	SEPTEMBER			
1.	Kota Legenda	60/126	98.668.900	114.876.750	14	11,96	101.135.60
		126/162	163.539.500	185.295.160	11,7	9,5	167.628.00
2.	Kota Kembang	36/90	51.550.000	51.550.000	0	0	51.550.000
	Depok Raya	90/120	95.400.000	95.400.000	0	0	95.400.000
3.	Cikarang Baru	36/90	31.331.000	35.650.000	13,7	17.5	29.412.000
		45/120	44.766.000	69.180.000	54,5	12	60.878.400
4.	Simprug diPoris	36/72	70.800.000	70.800.000	0	26,7	51.880.000
		105/180	175.800.000	175.800.000	0	17	145.680.000
5.	Kota Wisata	126/200	206.325.000	215.271.000	4,16	0	215.271.000
		244/375	427.465.000	444.324.000	3,79	0	444.324.000
6.	Bumi Serpong Damai	36/70	51.636.000	53.191.200	2,92	0	53.191.200
		78/200	142.182.000	142.560.000	3,79	0	142.560.000
7.	Kemang Pratama I, II, III	36/75	58.825.000	58.825.000	0	0	58.825.000
		45/108	86.325.000	92.329.412	7	7	86.325.000
		198/450	500.415.000	535.200.000	7	7	500.415.000

Sumber : *Dok. MPI*

Serpong (GS). Untuk tipe T 75/125 misalnya, bulan lalu harganya Rp90.000.000. Tapi dalam pameran ini, GS menjual seharga Rp56.000.000. GS juga menawarkan 6 alternatif sistem pembayaran: tunai keras, KPR cepat [uang muka sebesar 20% diangsur 2 bulan], KPR biasa [uang muka diangsur 6 bulan], tunai bertahap 15 bulan, 24 bulan, dan 36 bulan.

Besar kecilnya diskon GS, bergantung pada tipe dan lokasi rumah. Misalnya, pola pembayaran tunai bertahap 15 bulan. Diskon yang diberikan untuk tipe rumah standar adalah 30%. Tapi, diskon yang diberikan untuk rumah sudut atau standar tusuk sate justru lebih besar, yaitu 35%. Semakin tinggi harga jual, semakin besar diskon. Semakin sedikit rentang waktu cicilan, semakin besar diskon yang didapat.

Pola seperti inilah yang umum dipakai para pengembang untuk menentukan pola pembayaran. Perbedaannya, hanya terletak pada besar kecilnya jumlah diskon dan periode cicilannya. Tapi awas, banyak pengembang menaikkan terlebih dulu harga rumahnya sebelum memberikan diskon (lihat tabel). Ambil contoh rumah tipe 45/120 di Cikarang Baru. Bulan Agustus harganya Rp44.766.000. Untuk bulan September harganya Rp69.180.000 atau naik 54,5%. Nah, dalam pameran harga September itu didiskon 12% sehingga menjadi Rp60.878.400. Kalau dihitung-hitung, harga pameran masih di atas sekitar 35% dibandingkan harga Agustus. Tapi Cikarang Baru juga memberikan diskon asli untuk rumah tipe 36/90, dari Rp31,3 juta pada bulan Agustus menjadi Rp29,4 juta pada pameran.

Di samping harga, suku bunga KPR pun tak luput dari diskon. Grup Lippo, misalnya, menjamin suku bunga KPR 18% untuk tahun pertama. Tapi, bisa turun menjadi 16,8% pertahun [selama 2 tahun], bila KPR bisa cair sebelum atau tepat di hari ke-45. Namun, sistem ini hanya berlaku untuk pembelian pada tanggal 20 September 1997 saja.

PAMERAN PERUMAHAN : *SEPI PENGUNJUNG*

Alam Raya (AR) lebih heboh lagi. Ia memberi suku bunga KPR sebesar 14,95% selama satu tahun. Bagaimana bisa? Triknya, tiap pembelian rumah secara *indent*, apa pun tipenya, harus melunasi dulu tanda jadi Rp1 juta selama sebulan. Potongan suku bunga KPR akan didapat bila pembeli langsung melakukan akad kredit pada bulan berikutnya [bulan ke-2], walaupun rumah belum jadi.

Walaupun hampir semua pengembang menyatakan bahwa berbagai insentif itu hanya diberikan pada saat pameran, pola ini tampaknya juga akan terus diberlakukan selama gejolak moneter belum reda. Banyak kalangan memprediksi, kondisi pasar yang lesu ini setidaknya akan berlangsung hingga Sidang Umum Maret 1998. Selain suku bunga diperkirakan tetap tinggi dan harga-harga kebutuhan pokok akan naik, bulan Desember orang juga berpikir mengenai pengeluaran untuk Natal, Tahun Baru, Bulan Puasa dan persiapan Iedul Fitri yang akan jatuh pada Januari 1998.

Bukan mustahil perang harga di antara pengembang akan lebih seru, karena masing-masing berusaha untuk menjaga arus kas perusahaannya.

Kalau prediksi ini benar, bukan mustahil perang harga di antara pengembang akan lebih seru, karena masing-masing berusaha untuk menjaga arus kas perusahaannya. Bagi Anda yang punya uang tunai, saat harga jatuh inilah kesempatan baik untuk membeli properti.

Bagi calon pembeli rumah yang mengandalkan KPR, seorang pengamat menyarankan, sebaiknya memang menunggu hingga gejolak ekonomi reda. Dengan begitu, masalah harga dan suku bunga benar-benar bisa dihitung sesuai kemampuan kantong. Toh, kalaupun buru-buru membeli sekarang, serah terima rumah tidak akan berlangsung segera, karena banyak pengembang memperlambat progres pembangunan rumahnya ■ ***AA/DOD/BB***

Dulu Primadona Kini Buah Simalakama

Banyak pengembang terancam tak sanggup bayar utang (*default*). Bagi bank kreditornya, masalah ini bak buah simalakama: mau membantu susah, tak dibantu bermasalah.

Kredit macet di sektor properti kini menjadi topik utama di kalangan pengembang. "Eh si anu lagi susah tuh, *CP*-nya ratusan miliar terancam *default*," ujar seorang pengembang. Dari bisik-bisik yang juga beredar di kalangan pebisnis properti ini, sebuah konglomerat yang belakangan sangat ekspansif di sektor properti, juga diisukan sedang kewalahan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya, yang sebagian besar digunakan untuk membiayai propertinya. Jumlahnya tak tanggung-tanggung: Rp1,3 triliun.

Terlepas dari akurasi angka itu, para pengembang belakangan ini terkesan lebih membuka diri terhadap topik kredit properti bermasalah. "Lebih baik kita terbuka saja lah. Daripada ditutup-tutupi nanti meledak, kan semua jadi susah," tutur pengembang lainnya.

Kelompok pengembang besar, yang punya banyak pinjaman dari lembaga-lembaga keuangan internasional, adalah mereka yang menerima dampak paling hebat dari gejolak moneter saat ini. Di saat penjualan anjlok akibat KPR langka dan minat investasi terhadap sektor properti merosot, grup-grup besar ini juga menerima akibat dari apresiasi dollar terhadap rupiah. Sebelum Juli 97, saat krus rupiah terhadap US$ berkisar Rp2.400, pinjaman US$50 setara dengan Rp120 miliar. Maka, per 30 September ini di mana rupiah terkoreksi sampai Rp3.200, nilainya menjadi sekitar Rp160 miliar. Jadi, karena pinjaman itu umumnya tak dicegah risiko (*hedging*), dari selisih kurs saja kewajiban pengembang itu bertambah Rp40 miliar. Padahal tidak sedikit, pengembang yang punya pinjaman di atas US$200 juta, baik dalam bentuk kredit, obligasi, maupun *commercial paper*.

Celakanya, lembaga-lembaga keuangan asing saat ini dikabarkan sedang memandang negatif sektor properti di Indonesia. Banyak pengembang yang mengajukan permohonan untuk melakukan *roll over* pinjamannya, konon ditolak oleh lembaga-lembaga keuangan asing.

Tak ada angka resmi mengenai berapa total *offshore loan* pengembang. Tapi berdasarkan catatan *Properti Indonesia*, dari 14 grup pengembang yang menerima kredit dari lembaga keuangan asing pada April 95 sampai Juni 1997 saja, jumlahnya US$2,056 miliar (lihat *Properti Indonesia* edisi September 97).

Pinjaman dalam bentuk US$ itu, umumnya untuk mengembangkan proyek-proyek apartemen menengah atas, perkantoran, hotel dan mal. Padahal, subsektor itu sejak dua tahun lalu lesu, antara lain terlihat dari banyaknya unit resor dan apartemen siap huni yang belum laku dijual.

Sejak dua tahun lalu pula, berbagai kalangan sebenarnya sudah mengingatkan terbatasnya pasar produk properti bagi kalangan "*the have*" itu. Cuma imbauan itu seperti dianggap angin lalu. Hampir semua pengembang optimis bahwa tahun 1998 sektor properti di Indonesia akan mengalami *booming*. Apalagi, setelah keluar peraturan yang memberi peluang bagi orang asing untuk membeli rumah dan apartemen di atas tanah berstatus hak pakai.

Demikian juga dengan subsektor perumahan. Dengan optimisme yang tinggi, sejumlah pengembang menggelar proyek-proyek skala kota, sebagai persiapan mengantisipasi masa *booming* itu. Produk yang ditawarkan, sudah pasti bukan RS/RSS dengan harga seperti yang dimaksud pemerintah. Kalaupun banyak dipasarkan rumah mungil, harganya antara Rp30 juta sampai Rp50 juta. Rendahnya pengembangan rumah-rumah sederhana itu, antara lain tercermin dari alokasi kredit properti untuk pembangunan perumahan sederhana (lihat tabel). Dari total kredit konstruksi dan kredit realestat bank-bank

Mita D.S.

ANWAR NASUTION : *SEPERTI ORANG MABUK*

dalam negeri, yang disalurkan untuk membangun perumahan sederhana kurang dari 15%.

Optimisme tinggi para pengembang itu sejalan dengan nafsu perbankan untuk melakukan ekspansi kredit. Karena banyak sektor riil menghadapi kendala, padahal ekspansi harus dilakukan, properti pun jadi primadona. Logikanya sederhana. Kolateral bisnis properti jelas, tanah, dan harganya terus menunjukkan tren naik.

Semua harapan itu, kini berbalik menjadi kecemasan ketika pasar properti anjlok akibat bank-bank menyetop penyaluran kredit pemilikan rumah (KPR). Kalaupun ada jumlahnya terbatas dan bunganya mencekik. Bank Papan yang pernah menyatakan sanggup mematok bunga KPR 20,5%, bulan lalu menaikkannya menjadi 22,5%. Itupun hanya berlaku untuk 6 bulan. "Habis bagaimana lagi, sumber dana yang kita peroleh juga mahal," kilah Presdir Bank Papan Al Njoo, ketika dikonfirmasi *Properti Indonesia*.

Bagi para pengembang, KPR dengan tingkat bunga seperti yang ditetapkan Bank Papan itu tidak masalah. Seperti dikemukakan Herman Sudarsono, dengan bunga seperti itu, pengembang masih bisa memberikan subsidi sekitar 4%-5% sampai gejolak moneter reda. Jadi konsumen menanggung sekitar 18%-19%. "Itu masih lebih baik, dibandingkan KPR nya tidak ada," ujarnya.

Soalnya, hampir 90% penjualan produk properti di Indonesia —baik rumah, apartemen, ruko, dan resor— sangat tergantung pada KPR. Jika KPR menghilang, itu sama saja dengan memutus suplai darah ke jantung pengembang. Tanah-tanah yang sudah dimatangkan dan rumah yang sudah dibangun itu bisa terlantar karena tak ada yang beli. Atas dasar itulah, para pengembang kini gencar mengimbau perbankan agar mencairkan kembali apa yang bernama KPR itu.

PROPORSI KREDIT UNTUK RUMAH SEDERHANA
(dalam triliun rupiah)

Tahun	Des'93	Des'94	Des'95	Apr'96	Juli'96	Des'96
1. Kontruksi	10,038	13,368	15,631	17,480	19,130	21,847
Perum Sederhana	929	1,294	1,590	1,760	2,090	2,250
Bang. Lainnya	9,109	12,074	14,,041	15,720	17,040	19,597
2. Real Estat	5,513	9,715	13,455	15,380	17,210	20,356
Perum. Sederhana	805	1,101	1,670	2,060	2,360	2,940
Bang. Lainnya	4,708	8,614	11,185	13,329	14,850	17,416
3. KPR	6,157	10,110	13,694	14,360	14,860	17,696

Sumber: *BI, diolah PSA dan MPI*

Bagi perbankan sendiri, terutama yang selama ini banyak menyalurkan kredit konstruksi dan kredit realestat, masalah para pengembang itu seperti buah simalakama. Kalau KPR tak diberikan, kredit mereka yang sudah mengucur ke proyek-proyek properti itu terancam bermasalah. Tapi bagaimana mau memberikan kredit, bank-bank sendiri sedang berjuang mengatasi kekeringan likuiditas akibat pemerintah menguras rupiah dari pasaran.

Bagaimana mau memberikan kredit, bank sendiri sedang berjuang mengatasi kekeringan likuiditas.

Yang menjadi korban dari situasi ini adalah pengembang RS dan RSS. Pasar mereka bagus, terbukti hampir setiap peluncuran rumah sederhana habis diserbu pembeli. Tanpa perlu pasang iklan. Kini mereka ikut susah, karena perbankan membatasi penyaluran KPR.

Dari kasus di atas, para pengembang kecil umumnya menilai tidak *fair* jika bank menyetop KPR secara pukul rata. "Kalau begini ceritanya, justru bank yang membuat bisnis perumahan bermasalah," ujar seorang pengembang. Berbeda dengan opini yang kini melekat di benak masyarakat luas, bahwa properti lah salah satu penyebab krisis moneter saat ini.

Bagaimanapun, seperti dikemukakan Prof. Dr. Anwar Nasution, dalam diskusi terbatas dengan *Properti Indonesia*, sebagai sektor penerima ekspansi kredit bank yang sangat berlebihan sejak tahun 1990, properti merupakan salah satu sumber penyebab krisis keuangan saat ini. Tapi, sektor properti sekaligus merupakan korban utama krisis tersebut.

Soalnya, menurut Anwar, sektor properti sangat rentan pada variabel suku bunga dan nilai tukar rupiah. "Baik biaya produksi maupun penjualannya sangat sensitif terhadap kedua variabel itu." Semua itu, menurut Anwar, disebabkan karena pembiayaan properti di Indonesia mengandalkan dana-dana jangka pendek.

Apa yang dikemukakan Anwar tersebut, sebenarnya juga sudah lama dipersoalkan. DPP REI sejak 10 tahun lalu sudah mengusulkan perlunya instrumen *secondary mortgage facility* sebagai alternatif pembiayaan jangka panjang bagi subsektor perumahan. Tapi hingga sekarang, karena berbagai pertimbangan Departemen Keuangan, instrumen itu belum juga tersedia.

Kini krisis sudah terjadi. Pemulihannya diharapkan tidak memakan waktu panjang. Tapi Anwar Nasution mengibaratkan, kondisi sektor properti saat ini seperti orang mabuk seusai pesta tahun baru. Diberi obat apapun *nggak* bisa langsung sehat. Harus istirahat dulu. Jadi? "Kondolidasi dulu, sambil dicari jalan keluarnya," ujarnya ■ ***BB***

Obral Kavling, Kok Bisa?

Para pengembang bersaing mengobral kavling dengan diskon cukup tinggi. Awas, jangan sampai terjebak *gimmick* pemasaran.

Jual kavling sebenarnya bukan hal baru. Sistem ini telah lama dilakukan para pengembang, meskipun untuk itu, mereka menjual secara sembunyi-sembunyi dan dalam partai kecil.

Namun belakangan ini, para pengembang menjual tanah secara terbuka dengan diskon menggiurkan. . Tidak percaya? Simaklah iklan berikut. "Lebih murah 40%, hanya 1 hari". Ada lagi yang lebih heboh: "Kavling siap bangun, diskon hingga 50%". Itu semua terpampang besar di surat-surat kabar, dan pameran perumahan di JHCC, 13-21 September lalu.

Angka rabat yang diberikan pengembang bisa mencapai 50%. Tetapi, Anda jangan dulu membelalakkan mata, karena bisa jadi itu cuma akal-akalan pengembang. BSD, misalnya,. di iklannya untuk acara Jualan Besar Kavling Hunian, 20 September lalu, terpampang besar angka 40%. Padahal, menurut penuturan staf pemasaran BSD, nilai sebesar itu baru diberikan bila konsumen langsung membangun kavlingnya. Sedangkan bagi mereka yang hanya membeli saja—tanpa langsung membangun—, diskonnya cuma 20%. Situasi tadi terjadi pula di Palem Semi. Di brosur diskonnya tercatat 10%. Padahal kalau dibaca lebih teliti, ada satu ketentuan lain, ia baru diberikan bila konsumen langsung membangun dan membayar tepat waktu.

Fenomena jual kavling akan marak di tengah kelangkaan rupiah dan KPR. Masalahnya, apa itu tidak melanggar peraturan?

Diskon besar itu juga dikhususkan untuk produk atau pola pembayaran tertentu. Ambil contoh Citra Raya. Di area stannya, Citra Raya mematok rabat 35%. Siapa yang tidak *ngiler*? Tetapi dalam brosurnya, nilai itu hanya untuk kavling yang dibeli dengan tunai keras. Sedangkan yang menggunakan kredit pemilikan tanah (KPT), cukup 17,5% saja. Berbeda dengan Citra Raya, Emeralda justru punya kiat lain. Di brosur, diskon memang terpampang 10%. Nilai itu untuk KPT dan tunai bertahap. Namun bagi konsumen yang membeli tunai keras, diskon bisa ditambah lagi tergantung negosiasi.

Pengembang memberi tiga alternatif dalam penjualan kavling ini. Pertama, KPT. Ini cukup unik karena sebetulnya skim kredit tersebut tidak dikenal dalam perbankan. Yang memberikan kemudahan ini, di antaranya Citra Raya dan Emeralda. Kedua, tunai bertahap. Cara ketiga, tunai keras. Pola terakhir inilah tampaknya yang ingin digenjot para pengembang. Buktinya, diskon yang diberikan bisa gila-gilaan.

Di tengah situasi uang ketat dan langkanya KPR saat ini, fenomena jual kavling tampaknya akan marak. Sebab, beban pengembang menjadi tidak terlalu berat. Mereka tak perlu pusing memikirkan melambungnya harga bangunan, langkanya KPR, ataupun "cekikan" suku bunga kredit konstruksi. Dengan melakukan proses pematangan dan pembangunan infrastruktur, tanah sudah siap dijual. Sehingga, kocek pengembang bisa terisi kembali.

Persoalannya, apakah cara-cara seperti ini akan ditolelir Pemerintah? "Kalau ditinjau dari ketentuan UU, pengembang *nggak* boleh menjual kavling," ujar Menpera Akbar Tanjung kepada *Properti Indo-*

NO	PERUMAHAN	TIPE	HARGA/M2	DISC. (%)	KETERANGAN
1	Citra Raya	128 180 216	375.375 403.260 403.260	17,5* / 35** 17,5* / 35** 17,5* / 35**	* : KPT ** : Tunai
2	Citra Indah	220 300 545,2	398.569 442.901 398.426,6	10 10 10	Harga tergantung besarnya ROW
3	Talaga Bestari	92,5 258	378.000 321.300 378.000 321.300	0 15 0 15	Angsuran 20 X Tunai Angsuran 20 X Tunai
4	Bumi Serpong Damai	Taman Tirta Golf Puri-Non Golf Side Pesona Telaga	756.000 837.000 918.000	20 20 20	Diskon bisa 40%, bila kavling langsung dibangun
5	Kota Legenda	252	324.810	9	-
6	Emeralda	300 600 Kavling Golf	750.000 795.000 1.200.000	10 10 10	Untuk tunai keras diberi tambahan diskon
7	Vila Melati Mas	194 956 > 1000	300.000-an 300.000-an 300.000-an	26 26 26	Tunai keras harus lunas 2 bln
8	Limus Pratama Regensi	200 300	300.000 300.000	14,2 14,2	- -
9	Palem Semi	118 195 207	450.000 515.000 450.000	5 5 10	Disc. berlaku bila langsung dibangun & dibayar tepat

Catatan: KPT :Kredit Pemilikan Tanah
Sumber : Dokumentasi Properti Indonesia

nesia. Sebab izin pengembang adalah untuk membangun rumah.

Fenomena jual kavling tersebut, menurut Akbar Tanjung, kini tengah dipelajari Kantor Menpera. "Kita akan mengambil langkah-langkah ke depan, supaya jangan sampai pengembang itu menjual tanah," tandasnya. Tapi, Akbar bisa memahami bila pengembang menawarkan kavling itu dalam rangka menawarkan rumah. Pengembang menyediakan arsiteknya untuk mendesain rumah. "Tapi, dalam proses transaksi tetap untuk membeli rumah," ujarnya.

Bisa jadi akar permasalahan "jual kavling" di atas tak lepas dari berlebihannya izin lokasi yang dimiliki para pengembang. Merujuk data BPN hingga Desember 1996 [lihat tabel) izin lokasi yang telah dikeluarkan bagi perumahan di Botabek mencapai 121.629 hektar. Tapi, yang telah dibebaskan baru 46.639 hektar [38 %]. Tanah yang telah dibebaskan itu pun baru 16.609 hektar yang dibangun..

Di Kabupaten Bogor, misalnya, hingga Desember 1996 tanah yang telah dibebaskan mencapai 13.664 hektar, sementara yang terbangun baru 8.704 hektar [19,85 %]. Kabupaten Tangerang mencapai 6,46 %, Kodya Tangerang 8,06 % dan Kabupaten Bekasi baru 20,84 % yang telah dibangun. Dari data itu bisa dibayangkan, betapa masih amat luasnya lahan-lahan *nganggur*.

Sumardi

***PEMATANGAN TANAH**: BANYAK YANG AKAN TERLANTAR*

Bila pengembang tidak segera membebaskan tanah di wilayah izin lokasinya, permasalahan lain pun muncul. Masyarakat di situ bisa resah. Bila tanahnya dijual ke pihak lain tentu harganya akan anjlok jauh karena tahu tanahnya berada di kawasan izin lokasi. Mau mendirikan bangunan di atasnya pun mustahil, sebab Pemda tak bakal mengeluarkan IMB. Ya, akhirnya tanah itu pun ikut terlantar.

Melihat kondisi demikian, pengamat ekonomi Didik J. Rachbini mengimbau pemerintah untuk mengevaluasi kembali izin lokasi yang telah diberikan kepada pengembang. "Bila tanah ditahan selama 10 tahun oleh para spekulan, maka rakyat yang akan menderita," tuturnya kepada *Properti Indonesia.* Kondisi ini, katanya, tak boleh dibiarkan. Izin lokasi yang ada harus dievaluasi kembali dan dibatasi waktunya. "Bila perlu, cabut saja izinnya kalau tidak menunjukkan progres yang bagus," ujar Didik.

Usulan Didik J. Rachbini tadi, sebenarnya sudah menjadi program BPN. "Semua izin lokasi yang tidak menunjuk-kan progres baik, akan dicabut izinnya," tegas Kepala BPN Soni Harsono, dalam satu kesempatan. Tapi, pihaknya menyatakan tidak bisa sewenang-wenang. BPN, katanya, terlebih dulu akan menanyakan kesulitan dan kemampuan para pengantong izin lokasi itu dalam membebaskan lahan. Artinya, bila dulu mereka minta 500 hektar, namun karena kemampuannya hanya 100 hektarsaja, maka BPN akan menyetop pemberian izin lokasinya. Sementara, 400 hektar sisanya akan diinventarisasi sebagai lahan bebas.

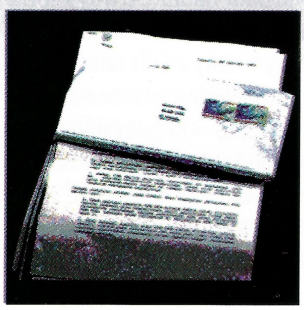
Sebenarnya, konsep Kawasan Siap Bangun dan Lingkungan Siap Bangun [Kasiba-Lisiba] yang diajukan Kantor Menpera dapat menjadi alternatif penanganan tanah bagi perumahan. Sayangnya, konsep yang telah lama digodok Kantor Menpera dalam bentuk Rancangan Peraturan Pemerintah [RPP] itu, hingga kini masih tersendat di Setneg. "Realisasi Kasiba-Lisiba itu masih kita tunggu," ungkap Akbar Tanjung. Akbar menandaskan, pihaknya sudah menyelesaikan RPP itu. Tapi, katanya, RPP tadi juga terpaut dengan instansi-instansi lain. "Kami selalu berupaya untuk bisa mempercepat penyelesaian RPP tersebut dengan terus mengadakan koordinasi dengan Setneg," ujar Akbar ■ ***DOD/AA***

REKAPITULISASI IZIN LOKASI PERUMAHAN DI BOTABEK (DES '96)

No	Wilayah	Izin Lokasi Jml SK	Luas (Ha)	Penguasaan Tanah (Ha)	%	Sudah Terbit SK Hak (Ha)	%	Sudah bersertifikat (Ha)	%	Area sudah Dibangun (Ha)	%
1	Kab. Bogor	492	43.842	13.664	31,17	2.969	6,77	2.707	6,17	8.704	19,85
2	Kodya Bogor	122	2.462	182	7,40	182	7,40	133	5,41	157	6,38
3	Kab. Tangerang	374	44.094	21.765	49,52	21.336	46,45	9.869	27,63	2.306	6,46
4	Kod. Tangerang	207	8.359	1.522	18,21	852	10,19	852	10,19	674	8,06
5	Kab. Bekasi	397	22.874	9.506	41,56	1.420	6,21	1.405	6,13	4.768	20,84
	Jumlah	1.592	121.629	46.639	38,00	26.759	22,00	14.966	12,3	16.609	13,86

DI BALIK GELOMBANG PENGADUAN KONSUMEN

Tren pengaduan konsumen perumahan diperkirakan meningkat, karena banyak proyek realestat terancam bermasalah akibat uang ketat. Perlu restrukturisasi manajemen pembangunan perumahan nasional?



Panik akibat uang ketat bukan hanya melanda para pebisnis, yang harus jungkir balik menyelamatkan perusahaannya agar tidak kekeringan likuiditas. Kepanikan ini juga dialami oleh para konsumen perumahan, terutama mereka yang membeli rumah dengan fasilitas KPR (kredit pemilikan rumah).

Properti Indonesia bulan lalu menerima banyak pengaduan dari nasabah KPR yang menjerit karena bank menaikkan secara sepihak bunga KPR-nya. Ada yang cicilannya melonjak dari Rp526.000 sebulan menjadi Rp851.000 karena bank menaikkan bunga KPR-nya dari 25% menjadi 40%. Ada juga konsumen rumah yang mengadu karena serah terima rumah yang telah dibelinya secara *indent* menjadi tak pasti, akibat pengembang menyetop pembangunan rumahnya itu.

"Para konsumen itu umumnya bingung mau bertindak bagaimana," ujar Sulastri, staf YLKI, yang belakangan ini juga sibuk menerima pengaduan korban kenaikan suku bunga KPR.

Berbagai pengaduan di atas yang pasti akan makin menambah panjang saja deretan kasus-kasus konsumen perumahan. Seperti dikemukakan Agus Pambadio, Wakil Ketua YLKI, masalah perumahan menduduki urutan teratas dalam daftar pengaduan di YLKI sejak dua tahun terakhir. Kotak Pos 5002 di Kantor Menpera, yang dibuka khusus untuk pengaduan masalah-masalah perumahan, tahun 1996 saja menerima 296 kasus. Tahun 1997 ini, jumlah kasus yang masuk sudah 119. DPP REI sebagai induk asosiasi para pengembang, tahun 1996 menerima 271 pengaduan. Dan per 31 Mei 1997 telah mencatat 128 kasus pengaduan konsumen, mulai dari perumahan fiktif, serah terima terlambat, mutu bangunan, hingga sertifikat tanah. Kasus yang tidak tercatat, karena konsumennya awam terhadap hak-hak mereka, diperkirakan jauh lebih besar lagi.

Sejumlah pengamat mencemaskan, tren pengaduan ini akan meningkat karena banyak pengembang telah menerima uang konsumen dalam bentuk DP yang dibayar secara tunai maupun dicicil. Padahal, akibat bank memperketat penyaluran kredit realestat dan kredit konstruksi, pengembang kesulitan untuk melakukan kegiatan usahanya.

Bisakah lembaga-lembaga yang menampung pengaduan konsumen perumahan ini menyelesaikan kasus dengan tuntas? Sejumlah kasus memang dapat diselesaikan. Melalui Yayasan REI misalnya, beberapa proyek perumahan yang macet akibat mismanajemen pengembangnya, telah diambil alih dan proyeknya dilanjutkan. Namun, sebagian besar kasus yang ada boleh dikatakan tidak tertangani, karena masalahnya cukup ruwet.

Mau menempuh jalur hukum? Semua orang tahu, prosesnya bisa berlarut-larut dan ada konsekuensi biaya cukup tinggi. Dalam konteks inilah, ada usul terobosan mengenai perlunya pembentukan lembaga penyelesaian

perselisihan perumahan. Semua kasus perselisihan antara konsumen dan pengembang bisa diselesaikan di lembaga ini. Tapi untuk membentuk lembaga semacam P4D dalam penyelesaian masalah perburuhan ini juga bukan hal sederhana. Misalnya, masih perlu diperdebatkan, siapa jurinya? Bagaimana pula dasar hukum dan kekuatan eksekusinya?

Mengingat ruwetnya kasus-kasus perumahan yang ada, belakangan ini berkembang pula pemikiran tentang perlunya dilakukan restrukturisasi total dalam pembangunan perumahan nasional. Pertimbangannya begini. Semua kasus perumahan itu adalah masalah di hilir. Masalah itu akan terus muncul kalau persoalan di hulunya tidak diperbaiki.

Keruwetan dalam pembangunan perumahan dapat dicontohkan dari ilustrasi berikut. Selama ini Kantor Menpera bak "keranjang sampah". Semua kasus perumahan yang muncul diadukan ke sini. Padahal, kasus-kasus itu justru berhulu dari instansi lain. Izin lokasi, yang saat ini dinilai banyak kalangan sudah berlebihan, misalnya, dikeluarkan oleh BPN. Izin usaha pengembang dikeluarkan Deperindag. Izin prinsip dan IMB dikeluarkan Pemda. Dengan status sebagai menteri negara, Kantor Menpera sama sekali tidak punya wewenang untuk mengeluarkan atau mencabut izin-izin yang terkait dengan kegiatan usaha para pengembang itu.

Mengingat posisi Kantor Menpera yang tidak bergigi itu, maka muncullah gagasan mengenai perlunya lembaga ini dijadikan departemen teknis. Usul ini antara lain dilontarkan Tini Hadad, Ketua YLKI. Menurut Tini, dengan status baru itu, Menpera di masa mendatang bisa lebih efektif dalam melakukan kontrol dan pembinaan terhadap pengembang. "Kalau ada kasus perumahan, masyarakat kan tidak mengadu ke BPN atau Deperindag," ujarnya.

Masalah pembiayaan juga memberi andil pada keruwetan pembangunan perumahan nasional. KPR, misalnya, adalah kredit jangka panjang. Jangka waktunya bisa mencapai 15 tahun. Tapi bank-bank dalam negeri masih mengandalkan sumber dana jangka pendek, seperti deposito dan tabungan. Instrumen *secondary mortgage facility (SMF)*, yang bisa menjadi alternatif sumber dana murah dan berjangka panjang, seperti di negara-negara lain, belum juga terwujud meski REI sudah mengusulkannya sejak 10 tahun lalu. Akibatnya, ketika terjadi gejolak moneter seperti saat ini, konsumen KPR langsung terimbas gejolak kenaikan suku bunga bank.

Kalangan pengembang sendiri tampaknya mau melakukan introspeksi. Seperti sering dikemukakan Ketua Umum DPP REI Edwin Kawilarang, para pengembang hendaknya juga menyadari bahwa peluang yang besar pada bisnis realestat, menuntut kesiapan profesional. *Knowhow* bisnis realestat mesti dikuasai,

Semua kasus perumahan itu adalah masalah di hilir. Masalahnya akan terus muncul kalau persoalan di hulunya tidak diperbaiki.

mulai dari pembiayaan, pembebasan tanah, perencanaan proyek, hingga kejelian membaca pasar. Misalnya, dalam masalah pembebasan tanah. "Banyak yang mengira prosesnya mudah, tapi setelah memakan waktu lama ternyata tidak selesai-selesai. Akhirnya proyek tersendat," ujarnya.

Konsumen tampaknya juga perlu terus ditingkatkan kesadarannya. Tidak asal tubruk *indent* rumah, cuma karena tergiur iming-iming harga rumah.

Tanpa perlu menyudutkan siapa yang paling bersalah, semua pihak tampaknya perlu mengambil hikmah dari kasus-kasus perumahan dan gejolak bisnis realestat yang terjadi saat ini.

Gejolak perekonomian bukan baru kali ini terjadi di Indonesia. Kita telah mengalaminya berkali-kali, dan krisis itu menjadi masukan untuk membuat regulasi. Regulasi 1986 yang ditujukan untuk menggenjot ekspor non migas, misalnya, dibuat setelah terjadi resesi akibat harga ekspor minyak mentah anjlok dari US$21 per barel menjadi US$9 per barel. Krisis itu seolah membuka mata pemerintah bahwa perekonomian tidak bisa bergantung pada satu komoditi migas.

Kini, bisakah kita mengambil hikmah dari kasus-kasus perumahan dan gejolak bisnis properti ? ■ ***BB***

CICILAN MELONJAK TANPA BASA BASI

Tanpa kompromi, hampir semua bank menaikkan bunga KPR. Banyak konsumen menjerit karena cicilan rumahnya melonjak sampai 60%. Melanggar perjanjian?

Bunga KPR (kredit pemilikan rumah) yang melonjak sejak Agustus lalu, bukan hanya membuat pusing para pengembang karena produk rumahnya jadi sulit dipasarkan. Para debitor KPR juga merasakan getahnya. Kisah pahit ini antara lain dialami Faryanto, yang sejak tahun lalu menjadi debitor KPR Bank Jaya untuk membiayai rumah T-21 yang ia beli di Bintaro Jaya. Tanpa dialog, menurut Faryanto, sejak September lalu Bank Jaya menaikkan bunga KPR-nya dari 19% menjadi 27%. Akibatnya, cicilan rumah yang harus dibayar Faryanto melonjak jadi Rp385 ribu sebulan dari sebelumnya Rp326 ribu.

Nasib serupa dialami I.N.G. Beta Aryawan, debitor Bank SGP, yang mencicil rumah tipe 36/80 di Griya Pesona Villa di Bojong Gede. Secara sepihak, menurut Aryawan, Bank SGP menaikkan bunga KPR-nya dari 15% menjadi 25%. Akibat kenaikan sepihak itu, ia harus mencicil Rp851.000 sebulan, atau naik sekitar 60% dari jumlah cicilan sebelumnya yang hanya Rp526.000 sebulan.

Menurut Aryawan, suku bunga yang baru itu tak sesuai dengan perjanjian yang ia buat dengan Bank SGP. Pada saat penandatanganan akad kredit, tuturnya, Bank SGP menjanjikan bahwa suku bunga yang berlaku di bank tersebut adalah delapan persen di bawah tingkat suku bunga pasar. Bila melihat tingkat suku bunga pasar tertinggi adalah 30 persen, dalam perhitungan Aryawan, seharusnya suku bunga KPR di Bank SGP berkisar 22 persen. Aryawan yang merasa keberatan dengan kebijakan sepihak dari Bank SGP itu, kini mengadukan nasibnya ke YLKI (Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia).

"Akhir-akhir ini, pengaduan dari konsumen rumah umumnya berhubungan dengan kenaikan suku bunga," kata Sulastri, petugas bagian pengaduan YLKI. Mereka, menurutnya, rata-rata tidak tahu bagaimana harus bertindak pada saat kondisi seperti ini.

Sumardi

AGUS PAMBADIO

Banyak juga korban kenaikan bunga KPR yang memilih mengadukan nasibnya lewat kontak pembaca di media massa. Cara ini, misalnya, ditempuh oleh Maria, warga Ujung Menteng yang menjadi debitor Bank SBU sejak dua tahun lalu.

Seperti yang ia tulis lewat Surat Pembaca di Harian Kompas, Maria mengadukan ulah sepihak Bank SBU yang pada Agustus lalu menaikkan bunga KPR-nya sampai tiga kali. Pada 16 Agustus, menurutnya, Bank SBU menaikkan bunga KPR dari 23,5% menjadi 30%. Rasa kaget Maria bertambah, karena lima hari kemudian (21/8), ia menerima pemberitahuan bahwa bunga KPR dinaikkan kembali menjadi 36%. Terakhir, tanggal 26 Agustus, bunga KPR itu naik lagi jadi 40% setahun. "Entah berapa persen lagi kenaikan yang harus kami tanggung nanti," tulis Maria, seraya mengimbau BI agar memberi perhatian pada masalah seperti ini.

Kasus bank SBU ini memang agak khusus. Soalnya, walaupun kenaikan bunga KPR ini bisa dipahami —sebagai dampak dari meningkatnya suku bunga bank secara keseluruhan— kenaikan suku bunga yang hampir dua kali lipat itu bisa dibilang sewenang-wenang. "Tingkat kesehatan banknya perlu diragukan," ujar seorang pengamat bisnis properti.

"Kenaikan bunga harus wajar . Bank jangan seenaknya mematok suku bunga baru, karena akan membebani konsumen."

Menurut Agus Pambadio, wakil ketua YLKI, selain kasus kenaikan

suku bunga KPR secara sepihak oleh bank kreditornya, juga masih ada dua kelompok kasus pengaduan yang berkaitan dengan suku bunga KPR. Pertama konsumen sudah melunasi uang muka, tapi tidak bisa akad kredit karena tingkat suku bunga bank naik. Kedua, konsumen itu masih dalam tahap pelunasan uang muka, akad kredit belum dilaksanakan tetapi sudah mengajukan permohonan ke bank. Untuk kasus ini, ada konsumen yang akhirnya tidak jadi mengambil karena ada kenaikan suku bunga. Ada juga yang karena kebijaksanaan bank, menunda pemberian kredit.

Sumardi

***KONSUMEN RUMAH DI PAMERAN** : TELITI MEMILIH BANK*

Agus mengakui, untuk pengaduan yang masuk akhir-akhir ini, memang YLKI belum bisa memastikan bagaimana harus bertindak. Tapi ia punya beberapa saran yang mungkin bisa dipertimbangkan oleh para konsumen rumah, meski memang tidak bisa disamaratakan.

Untuk konsumen yang baru membayar uang muka tetapi belum akad kredit, ujarnya, sebaiknya pembelian dibatalkan saja. Kalau perlu pembayaran cicilan uang muka pun distop dulu. Kecuali sanggup untuk membayar cicilan dengan bunga tinggi. Untuk itu perhitungkan untung ruginya. "Mungkin akan lebih untung kalau konsumen itu masih tetap mengontrak daripada bayar cicilan mahal," tambahnya.

Tapi tentunya hal ini harus dibicarakan terlebih dulu dengan pihak pengembang. Menurutnya, "Kalau belum akad kredit, itu semua bisa dibicarakan." Hasil keputusan bisa beragam, tapi yang perlu diingat saat ini baik pengembang maupun konsumen dalam kondisi sulit.

Bisa juga, menurut Agus, konsumen tidak membatalkan pembelian tetapi menerima konsekuensi penundaan serah terima rumahnya, karena ada penundaan pembayar-an angsuran.

Yang agak sulit adalah bila konsumen itu sudah akad kredit. Kreditur bank memang harus rela menerima kalau sewaktu-waktu ada kenaikan suku bunga. Tetapi, ia mengingatkan, bank juga harus etis dalam menentukan tingkat suku bunga. "Tidak bisa dong seenaknya membeban-kan kenaikan suku bunga kepada konsumen," ujarnya. Tingkat suku bunga, saran Agus, harus mempunyai periode waktu berlaku, bisa enam bulan atau satu tahun.

Jadi, misalnya saat akad kredit tingkat suku bunga adalah 20 persen, maka tingkat tersebut harus tetap sama selama enam bulan atau satu tahun ke depan. Kalau pun ada perubahan dalam periode itu, pemberlakuannya harus setelah periode tingkat suku bunga pertama selesai.

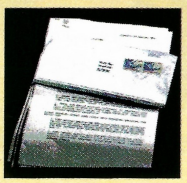
Selain itu, ujar Agus, waktu pemberitahuan tentang kenaikan suku bunga itu juga harus cukup bagi konsumen untuk mempersiapkannya. Karena kenaikan ini berarti adanya kenaikan cicilan yang harus dibayar. Seperti salah satu pengaduan konsumen yang diterima YLKI, telatnya pemberitahuan dari bank malah mengakibatkan konsumen itu dikenai denda dari selisih pembayaran ■ *AY*

KENAIKAN SUKU BUNGA KPR BEBERAPA BANK SWASTA

	BUNGA LAMA	BUNGA BARU
BANK JAYA	19%	27%
BANK SBU	21,5% - 23,5%	40%
BANK PAPAN SEJAHTERA	20,5%	22,5%
BANK ARTHA GRAHA	19,5%	28%
BANK UMUM NASIONAL	20%	30%

PENGEMBANG TERSANDUNG, KONSUMEN RUNDUNG

Kasus perumahan bermasalah terjadi di semua segmen. Konsumen harus kian hati-hati. Inilah beberapa kasus besar yang melibatkan ribuan konsumen.



KALASUTRA : Tersandung Izin dan Dana

Kasus ini meruyak ke permukaan sekitar 1995 lalu. Pemberitaannya bahkan sempat menasional, karena kasus ini sempat dilaporkan kepada Presiden Soeharto segala.

Perumahan yang berlokasi di Cileungsi, Bogor, ini bermasalah karena PT Kalasutra Indah Sejahtera (KIS), pengembang Kalasutra, terbentur proses perizinan, pendanaan, dan mis-manajemen. Walau demikian, KIS justru mulai berani menerima uang muka, membeli tanah, dan bekerja sama pemasaran dengan koperasi PPD. Hal itu berani dilakukan, karena ia dijanjikan oknum pegawai Pemda Kab. Bogor bahwa izin pasti keluar. Namun sialnya, izin itu tak kunjung datang.

Makin lama, posisi KIS mulai bertambah sulit. Dana yang ada, habis oleh biaya *overhead*. Sedangkan rumah tak juga dibangun. Akibatnya, 3000 konsumen Kalasutra berbondong-bondong ke Kantor Menpera, Perum PPD, dan DPR untuk mengadukan nasibnya.

Menurut Sekjen DPP REI Agusman Effendi, pola penyelesaian kasus ini ditempuh dua cara. Direktur KIS Musa Hidayat dituntut ke pengadilan. Sedangkan konsumen dipindahkan ke pengembang lain ■

GRIYA CIOMAS ASRI: Buntutnya, Proyek Diambil-alih

Kasus ini tergolong unik. Bila saja konsumen sering diingatkan agar mencek izin lokasi (IL), izin mendirikan bangunan (IMB), dan *site plan*, maka itu semua justru telah dimiliki PT Mahersela, pengembang Griya Ciomas Asri (GCA) ini.

Lantas, mengapa ia masih saja terjungkal? PT Mahersela ternyata tidak menguasai manajemen keuangan dan perencanaan. Areal di Ciomas, Bogor, yang luasnya 24 hektar itu, tak ubahnya seperti lingkungan mati. Sedikitnya 50 unit rumah yang telah dibangun, dibiarkan terbengkalai. Di samping itu, mutu bangunan yang dihasilkannya pun mengecewakan.

Lebih dari 95 konsumen GCA berbondong-bondong mendatangi kantor pemasaran di Jl. Dadali 37, Bogor. Mereka kecewa, karena PT Mahersella tidak bisa menyerahkan rumah pada Juli 1996, sesuai kesepakatan. Untuk menyelesaikannya, GCA diambil-alih pengembang lain. Ini dimungkinkan, karena assetnya dianggap masih bisa dikembangkan. Dan nasib konsumen, akhirnya bisa diselamatkan ■

PUSKOPKAR : Pengembang Gondol Uang Konsumen Rp2 miliar

Kasus yang juga menarik perhatian umum adalah perumahan Puskopkar (Pusat Koperasi Karyawan). Ceritanya begini. Sekitar 1994 lalu, Puskopkar DKI Jaya berniat akan membangun RS/RSS di Desa Ciledug dan Telaju, Bekasi. Untuk itu, Puskopkar menandatangani nota kesepakatan dengan pengembang PT Mutiara Nusa Merdeka Pratama (MNMP).

Pada tahap pertama, MNMP akan membangun 5 hektar dari rencana 40 hektar sesuai IL. Namun pertengahan 1996, IL yang dikantongi PT MNMP telah habis. Celakanya, PT MNMP membawa kabur uang muka konsumen sejumlah Rp2 miliar. Yang terkena getah adalah Puskopkar karena ditagih oleh 3.500 konsumen. Mereka adalah pegawai golongan I dan II di Deptrans dan PPH, BKKBN, LAPAN serta instansi lainnya.

Kasus ini sulit dipecahkan karena konsumennya heterogen. Ketua I Puskopar DKI Umar M, akhirnya menempuh jalan pintas. Proyek itu ditawarkan ke pengembang lain. Namun, ia mengakui hal itu bukan hal mudah karena perlu waktu. Sehingga wajarlah, bila kasus ini baru bisa diselesaikan tahun 1997 setelah REI, beberapa pengembang, dan Inkopkar turun tangan. Sedangkan dua orang pengurus MNMP serta Ketua Umum Puskopkar M. Thoyib ditahan Polres Jakarta Selatan, awal September 1997 lalu. Mereka bertiga diminta pertanggungjawaban atas perbuatannya selama ini ■

PINANG LAGUNA:
Uang Konsumen Dikembalikan

Kasus perumahan Pinang Laguna (PL) ini mirip dengan Griya Ciomas Asri. Persyaratan IL, IMB, dan *site plan*, juga telah dimiliki PT Andra Artekindomas (AA), pengembang PL. Dan di lapangan pun, sedikitnya 32 unit rumah telah berdiri. Namun karena terantuk pendanaan dan mismanajemen, PT AA tidak bisa menyelesaikan proyeknya. Akibatnya, jatuh tempo penyerahan rumah pada Agustus 1995, tidak bisa dipenuhi PT AA. Kondisi ini tentu menggelisahkan 115 konsumennya, yang sudah menaruh banyak harapan untuk bisa tinggal di kawasan Tajur, Ciledug, Tangerang, itu.

Dengan dikoordinatori Kantor Menpera, konsumen dan pengembang bermusyawarah. Hasilnya, Dirut PT AA Andi Achmad Dara bersedia mengembalikan uang konsumen. Namun mungkin karena kesulitan dana, sebagian besar uang konsumen barulah diserahkan setelah menunggu dua tahun lebih. Prosesinya dilaksanakan di Kantor Menpera, awal Juli 1997 lalu ■

LEMBAH BUKIT CALINCING:
Salah di Perencanaan Awal

Kasus ini, sebenarnya, telah terdeteksi 1995-1996 lalu oleh DPP REI dan Kepolisian. Hasil penyelidikannya sama: Perumahan Lembah Bukit Calincing (LBC) berpotensi menjadi proyek bermasalah. Mengapa? Harga yang dipatok PT Jasana Pembara (JP), pengembang LBC, tidak lazim. Bayangkan saja, untuk tipe 36/96, JP hanya mematok Rp3,6 juta. Padahal, patokan harga dari Kantor Menpera sendiri, untuk tipe yang sama, Rp6,9 juta. Jelas benar bedanya.

Kekhawatiran di atas terbukti, JP keteteran di tengah jalan. Juni 1997, jatuh tempo penyerahan rumah, tak bisa dipenuhi JP. Konsumen yang dirugikan mencapai 3.400 orang, terdiri atas 1.300 mendaftar ke JP dan 2.100 lagi ke Koperasi Bina Wisma (BW)—mitra pemasaran JP—. Menurut pengakuan Komisaris Utama JP M. Soekarno, uang konsumen yang telah masuk ke JP mencapai Rp5 miliar. Sedangkan ke Koperasi BW, Soekarno menolak memberikan keterangan.

Awal Juni, para konsumen mendatangi kantor JP di bilangan Kebayoran Baru Jakarta Selatan dan di Cogrek, Bogor, menanyakan kejelasan rumahnya. Jawaban JP jauh dari memuaskan konsumen. Mereka naik pitam. Kantor JP diobrak-abrik. Belum puas juga, mereka lalu mendatangi Kantor Menpera. Sampai 1 Agustus 1997 saja, sudah tercatat lima kali mereka demo di Jl. Kebon Sirih 31 itu, memohon perlindungan pemerintah. Tuntutan mereka: pengembalian uang atau penyerahan rumah.

Sebagai jalan keluar, Soekarno membuat surat pernyataan. Isinya, pengembalian uang akan dilakukan secara bergilir mulai 1 Agustus 1997 di kantor JP. Lalu yang meminta rumah, penyerahannya akan dimulai September 1997. Soekarno pun berbicara di hadapan konsumennya. "Saya siap diproses secara hukum bila ingkar janji," janjinya.

Selesai? JP ternyata masih ingkar janji. Ratusan konsumen yang akan mengambil uang, kecele. Mereka hanya ditemui seorang utusan JP, yang ditugaskan Soekarno untuk mengumpulkan berkas-berkas administrasi saja. Mengenai pengembalian uang, petugas itu mengaku tidak tahu menahu. Akibatnya, konsumen LBC meradang dan kembali berunjuk rasa ke Kantor Menpera. Belakangan, Kantor Menpera menyerahkan sepenuhnya kasus ini pada polisi. Soekarno pun ditahan, namun tak jelas bagaimana proses hukum selanjutnya ■

RESOR DANAU LIDO:
Hasrat Besar, Pemasukan Kecil

Kasus-kasus pengembang bermasalah ternyata terjadi pula pada konsumen kelas atas. Perilaku konsumennya pun cukup unik. Mereka cenderung menutup diri bila ditanya pers. Boleh jadi hal itu karena malu. Ini terjadi pada konsumen Resor Danau Lido (RDL), yang dikembangkan PT Pengembangan Agrowisata Prima (PAP).

Proyek RDL —yang sempat membuat goyang Bank Pacific (BP) selaku krediturnya itu—, dikembangkan di atas lahan 1.700 hektar. Lahan seluas itu telah dibebaskan semuanya. Namun, justru di sinilah proyek RDL jadi tersendat.

Pangkal permasalahan lainnya, menurut Staf Ahli Menpera Bidang Hukum Soeharto adalah mismanajemen. Dari 1.700 hektar yang telah dibebaskan, areal yang akan dikembangkan ternyata hanya 19 hektar. Itu pun, lanjut Soeharto, diperuntukkan bagi 98 konsumen. Sehingga apabila ini akan dibangun, maka tidak sebanding dengan pemasukan. Sebab, prasarananya tentu akan mahal sekali.

Untuk menutupi kerugian, saat ini BP diberitakan sedang menawar-nawarkan proyek ini kepada investor baru. Menurut Dirut BP Sanusi Lubis, RDL akan dijual secara tunai. Cara ini, lanjutnya, merupakan satu-satunya obat yang dapat menyembuhkan BP. Sedangkan untuk konsumennya sendiri, ditempuh jalan musyawarah. Menurut Soeharto, kantor Menpera telah mengadakan pendekatan ke Bank Indonesia agar BP diperkenankan untuk mengucurkan dana. Hasilnya, uang muka 27 konsumen berhasil dikembalikan awal Juli 1997. "Sedangkan sisanya, mereka masih menunggu realisasi pembangunan rumah," jelas Soeharto ■

WASPADAI 4 TITIK RAWAN

Membeli rumah, penuh liku-liku. Salah bertindak pada satu langkah, Anda bisa kecewa. Di 4 titik rawan ini Anda harus lebih hati-hati.

Ekstra waspada, ekstra hati-hati, jangan sampai terkecoh. Begitulah tampaknya sikap yang harus diambil konsumen perumahan di Indonesia. Lengah sekejap, bisa-bisa Anda masuk daftar korban konsumen perumahan yang kecewa— yang daftarnya sudah amat panjang itu. Coba, total jumlah pengaduan konsumen perumahan yang masuk ke Kantor Menpera lewat Kotak Pos 5002, Komnas HAM, Sekretariat DPP REI, Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI) dan Lembaga Advokasi Konsumen Properti Indonesia (LAKPI), sepanjang tahun 1997 (posisi September) tak kurang dari 636 kasus. Itu belum termasuk kasus yang diekspos di rubrik surat pembaca berbagai media massa dan yang diliput pemberitaan pers atau yang sama sekali tidak muncul ke permukaan.

Kasusnya mulai dari perumahan fiktif, perumahan tidak fiktif tapi pengembangnya bermasalah, keterlambatan penyerahan rumah, spesifikasi bangunan tak sesuai janji, sampai cicilan rumah telah lunas tapi sertipikat tak kunjung diperoleh konsumen (lihat tabel). Maraknya kasus-kasus konsumen, tidak ha-nya melibatkan pengembang sebagai pamasok rumah. Kekecewaan konsumen untuk mendapatkan rumah idaman, dalam berbagai kasus juga banyak karena faktor pihak lain, seperti bank pemberi fasilitas KPR atau broker yang memasarkan rumah itu.

Apakah semua itu karena memang posisi konsumen lemah? Dalam pandangan Ketua Umum YLKI Tini Hadad, konsumen tetap dalam posisi lemah sepanjang peraturan atau UU yang melindunginya belum ada. Memang ada peraturan yang dari segi tujuannya cukup baik, misalnya berbagai peraturan yang dikeluarkan Menteri Negara Perumahan Rakyat, namun sulit dijalankan karena sifat Kantor Menpera yang berstatus Menteri Negara.

Bagi Direktur LAKPI Erwin Kallo, posisi konsumen sebenarnya tidak lemah. Menurutnya, jika konsumen menyadari dan mau menegakkan hak-haknya, posisi konsumen malah lebih kuat. Selama ini konsumen kita cedrung *nrimo*. Sifat konsumen kita yang tak banyak protes dan awam ini agaknya yang dimanfaatkan banyak oknum pengembang untuk meraup untung. Untuk itu, konsumen sebaiknya menggalang kekuatan bersama, agar lebih kuat. "Pengembang sebenarnya justru sangat bergantung pada konsumen," ujar Erwin. Contoh praktisnya, pengembang yang dikenal sering curang pada konsumen, produknya tidak akan dilirik. Jika ini dilakukan masyarakat konsumen, pengembang bisa bangkrut. Apalagi, pengembang itu telah mengeluarkan biaya tidak sedikit untuk perizinan, pembebasan tanah, pembangunan, pemasaran dan lain-lain. Lebih-lebih jika untuk semua itu, pengembang menggunakan dana perbankan. Bila konsumen bereaksi keras bersama-sama, jelas sangat merepotkan pengembang secara moril dan materil.

Sumardi

***ERWIN KALLO** : POSISI KONSUMEN BISA LEBIH KUAT*

Memang, membeli benda bernama rumah, tak sama dengan membeli makanan atau pakaian, meskipun ketiganya sama-sama kebutuhan utama. Proses membeli rumah penuh liku-liku. Kalau Anda belum berpengalaman membeli rumah, sebaiknya rajin membaca atau bertanya pada yang lebih tahu. Jika kasusnya cukup berat, jangan segan-segan menggunakan konsultan hukum yang benar. Atau, tips ringkas di bawah ini mungkin ada manfaatnya, di mana titik-titik rawan yang harus Anda waspadai dalam proses membeli rumah.

Secara garis besar, ada empat tahap dalam proses pembelian rumah harus diwaspadai konsumen. Keempat tahap tersebut, merupakan titik rawan yang potensial menimbulkan masalah. Karena itu, dalam tahap-tahap tersebut, konsumen perlu cermat dan sangat hati-hati. Titik-titik rawan tersebut adalah:

1. TAHAP PEMESANAN

Pemesanan biasanya dilakukan pada saat *launching* atau pameran perumahan. Bisa juga di kantor pemasaran pengembang. Proses pemesanan perlu karena sebagian besar rumah yang di pasarkan di Indonesia belum dibangun. *Pre-project selling*, demikian istilah populernya di bidang pemasaran properti. Artinya, rumah di suatu kawasan proyek perumahan telah dipasarkan sebelum rumahnya dibangun. Dalam tahap ini, konsumen mendapat berbagai penjelasan dari pengembang atau agen pemasarannya. Jika

tertarik, konsumen diminta menandatangani surat pemesanan, yang diikuti dengan pembayaran *booking fee* alias uang pesanan.

Bagi konsumen, memang ada keuntungan sistem "uang dulu, rumah dibangun belakangan" ini. Yaitu adanya potongan harga yang lumayan besar. Namun, melihat praktek yang terjadi belakangan, tampaknya kerugiannya lebih besar ketimbang manfaatnya. Justru pada taraf pemesanan inilah konsumen langsung berhadapan dengan ketidakadilan. Misalnya, uang pesanan akan hilang bila dalam jangka waktu tertentu konsumen belum membayar uang muka dan belum menandatangani perjanjian pengikatan jual beli (PPJB). Padahal, pada saat peluncuran, pameran atau pemesanan oleh konsumen itu, pengembang atau agen pemasaran jarang sekali yang memperlihatkan draf PPJB yang akan ditandatangani kelak itu.

Jika Anda dihadapkan dengan ketentuan seperti ini, Anda harus minta pengembang untuk memperlihatkan draf PPJB, untuk dipelajari lebih lanjut. Pengembang yang menjaga reputasi baik, selalu membuat PPJB yang seimbang antara hak dan kewajiban, baik untuk pengembang maupun konsumen. Jika ternyata Anda menemukan PPJB yang tidak seimbang dan pengembang tak mau mengubah ketentuan yang sudah standar itu menjadi ketentuan yang lebih adil, sebaiknya tak usah diteruskan transaksi rumah tersebut. Jika pengembang tak mau adil dari awal, kemungkinan besar pada tahap-tahap selanjutnya Anda juga tidak akan diperlakukan lebih adil.

Pada saat peluncuran, pameran atau pemesanan oleh konsumen, pengembang atau agen pemasaran jarang sekali yang memperlihatkan *draft* PPJB yang akan ditandatangani kelak itu.

Dalam praktek pada tahap pemesanan ini, sering aspek-aspek hukum diabaikan kedua belah pihak. Yang dibicarakan umumnya soal harga, diskon, lokasi, bentuk fisik bangunan, fasilitas-fasilitas. Tidak jarang yang dilakukan pengembang atau agen pemasarannya pada tahap ini adalah mengobral janji indah tentang perumahan yang dipasarkan. Agar janji-janji tersebut tidak isapan jempol belaka, sebelum menandatangani surat pemesanan, Anda harus meminta pengembang mencantumkan secara tertulis janji-janji tersebut pada surat pemesanan. Kalau perlu ditambah dengan klausul-klausul yang mengamankan posisi konsumen secara hukum. Jika pengembang atau agen pemasarannya tidak mau memenuhinya, sebaiknya jangan dilanjutkan proses jual beli tersebut, kalau nanti Anda tak ingin kecewa mandapatkan janji-janji kosong. Logikanya, kalau janji-janji itu benar akan diwujudkan, mengapa pengembang enggan mencantumkannya secara tertulis?

Kalau yang akan Anda beli rumah stok yang siap huni, proses pemesanan ini tidak diperlukan. Anda boleh membelinya langsung dengan tunai atau dengan KPR), kemudian langsung dibuat akta jual beli (AJB) di depan PPAT.

DAFTAR KELUHAN KONSUMEN

- Rumah fiktif
- Mutu bangunan mengecewakan
- Serah terima rumah terlambat
- Sertipikat tak diperoleh, meski rumah sudah lunas
- Fasos/fasum tak dipenuni
- PPJB berat sebelah
- Tanah dalam sengketa
- Sudah DP belum PPJB
- Sudah bayar lunas malah belum PPJB
- Pembatalan oleh developer tanpa alasan jelas
- Perizinan bermasalah
- Penjualan ganda
- Pemindahan kavling seenaknya oleh developer
- Perbedaan ukuran tanah
- Perbedaan harga BTN dengan developer.
- Pembangunan macet
- KPR ditolak, uang muka dipotong
- Suku bunga KPR naik tak wajar
- Janji broker tidak sesuai dengan komitmen pengembang
- IMB tidak keluar
- Menerima uang muka, tidak membangun, tidak kembalikan uang juga
- Menerima uang muka belum memiliki lahan
- Dibebani biaya tambahan yang tak jelas

2. TAHAP PENANDATANGAN PPJB

PPJB adalah perjanjian bahwa kedua belah pihak setuju "akan" melakukan jual beli pada suatu waktu yang ditentukan di kemudian hari. Jadi, dengan ditandatanganinya PPJB, belum berarti terjadi peralihan hak atas rumah/tanah dari pengembang pada konsumen. Secara hukum, proses beralihnya hak atas tanah dan rumah itu terjadi ketika dibuat AJB di depan PPAT. Namun, justru pada tahap PPJB ini merupakan langkah paling penting bagi keamanan Anda selanjutnya membeli rumah idaman.

Sebelum PPJB ditandatangani, Anda harus membaca dan mempelajari dengan cermat mulai dari komparisi sampai isinya. Jika Anda merasa sangat awam, jangan segan-segan meminta *legal opinion* atau penilaian dari segi hukum atas draf PPJB tersebut dari konsultan hukum yang Anda percayai. Namun, sebagai gambaran, yang harus diperhatikan adalah:

a. *Komparisi PPJB*, yaitu para pihak yang akan menandatangi perjanjian itu. Apakah yang menandatangani PPJB direktur yang mendapat persetujuan dari dari komisaris. Ini penting, agar yang menandatangani itu benar-

Sumardi

PERUMAHAN BERMASALAH : *WASPADAI SEJAK DINI*

benar orang yang berwenang menurut hukum bertindak atas nama perseoran pengembang. Dalam praktek, seringkali yang menandatangani PPJB hanya manejer pemasaran. Ini tidak benar, karena jika nanti terjadi sengketa, manajer pemasaran tidak berwenang mewakili perseroran. Ia bertindak atas nama pribadi. Sehingga, Anda pun membuat perjanjian dengan manajer pemasaran itu secara pribadi, bukan dengan perseroannya sebagai badan hukum. Di samping itu, perlu pula diteliti, apakah PT pengembang tersebut telah mendapat mengesahan dari Menteri Kehakiman. Ini penting sehubungan dengan pertanggungjawabannya bila PT itu bubar atau pailit.

b. *Premis PPJB*, yaitu penjelasan awal mengenai perjanjian. Harus ditegaskan bahwa pengembang telah memiliki dan menguasai tanah tersebut secara sah dan tidak dalam keadaan sengketa atau dijaminkan. Perlu pula penegasan bahwa pengembang telah memperoleh izin-izin yang diperlukan untuk proyek tersebut, sesuai dengan SK Menpera tentang PPJB.

c. *Isi PPJB*. Antara lain mengenai harga jual dan biaya-biaya lain yang ditanggung konsumen, tanggal serah terima fisik yang tak boleh melebih 18 bulan sejak pembayaran pertama, denda keter-lambatan dan sanksi-sanksi lain bila pengembang terlambat melakukan serah terima fisik peda konsumen, spesifikasi bangunan dan lokasi.

PPJB juga berisi hak konsumen untuk membatalkan perjanjian, bila pengembang lalai akan kewajibannya dengan pembayaran kembali seluruh uang yang telah disetor konsumen berikut denda-denda, sebagaimana pengembang mambatalkan perjanjian bila konsumen lalai melaksanakan kewajibannya.

Juga harus dijelaskan kepastian tanggal penandatangan AJB dan denda bila terjadi keterlambatan penandatangan itu. Sehingga, tidak hanya keterlambatan penyerahan fisik yang bisa didenda, tetapi juga keterlambatan AJB. PPJB harus juga berisi masa pemeliharaan selama 100 hari sejak tanggal serah terima. Negosiasikan juga agar dicantumkan ketentuan, kapan sertipikat pecahan atas nama pembeli bakal diserahkan.

3. TAHAP AKAD KPR

Hati-hati pada tahap ini. Harus jelas dari awal, apakah permohonan KPR Anda akan diurus oleh pengembang atau diurus sendiri oleh konsumen. Soalnya, kini ada kasus yang sedang disidangkan di Pengadilan Jakarta Selatan, di mana sebuah pengembang besar lagi terkenal digugat konsumen. Penyebabnya, pengembang membatalkan proses jual beli secara sepihak karena KPR yang diajukan konsumen ditolak bank. Lalu, pengembang memotong uang muka yang telah disetor sejumlah 50 persen atau 10 persen dari harga jual. Dalih pengembang: proses KPR adalah tanggung jawab konsumen, bukan pengembang.

Dalam praktek, proses KPR ada yang diuruskan pengembang. Dalam hal ini Anda tinggal menyerahkan semua berkas dokumen yang diperlukan, dan pengembanglah yang "menjajakan" aplikasi KPR Anda ke berbagai bank. Namun, ada pula pengembang yang tak mau tahu, dan menyuruh konsumen mengurus sendiri.

Tahap KPR ini kian penting lagi dalam suasana uang ketat sekarang. Ketika bank-bank penyalur KPR jor-joran menaikkan bunga, Anda tentu harus memilih bank dengan suku bunga terrendah. Menurut hitungan para pakar, bunga KPR maksimal 23 persen, untuk saat ini masih rasional. Tapi jika lebih dari itu, sudah tak wajar lagi. Jika Anda tak menemukan bank yang memberi bunga maksimal setinggi itu, sebaiknya tunda saja pembelian rumah sampai situasi moneter pulih kembali.

Ada beberapa pengembang yang menjanjikan bunga lebih rendah dari bunga pasar. Ini harus diperjelas, karena umumnya bunga menggiurkan tersebut hanya berlaku untuk jangka waktu tertentu semisal 6 bulan atau 1 tahun. Lebih dari itu, yang berlaku suku bunga pasar. Ketahui juga secara persis, apakah sistem penghitungan bunganya efektif atau flat. Sistem efektif berarti jumlah cicilan akan menurun seiring mengecilnya utang. Sedang flat, cicilan bunga jumlahnya tetap, tak peduli berapapun sisa utang. Menurut pakar, suku bunga flat 10 persen, jatuhnya sama dengan suku bunga efektif 22 persen.

4. TAHAP SERAH TERIMA RUMAH

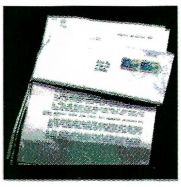
Saat serah terima rumah, tentulah waktu yang Anda tunggu-tunggu. Tentu bahagia sekali, akan ada serah terima kunci, karena Anda akan menempati rumah baru dengan harapan kehidupan yang juga baru. Namun, jangan buru-buru terlena. Anda harus cek terlebih dahulu spesifikasi bahan, ukuran dan kualitas rumah. Semuanya tentu harus sesuai dengan isi PPJB. Jika ternyata tidak sesuai, Anda berhak sepenuhnya untuk tidak menandatangani berita acara serah terima rumah, sampai pengembang memperbaiki dan menyelesaikannya sesuai isi perjanjian. Setelah semua beres, Anda boleh tanta tangan berita acara serah terima rumah.

Jika semua sudah beres dan aman, tempatilah rumah baru anda. Selamat! ■

PTU

KE PENGADILAN ATAU DIAMBIL ALIH

Tidak mudah menyelesaikan kasus rumah bermasalah. Biasanya, pola penyelesaiannya ada tiga: musyawarah, pengambilalihan proyek, atau ke pengadilan.



Proyek perumahan--apalagi yang bermasalah--memang membuat pusing. Membereskannya juga bukan pekerjaan enteng. Tidak percaya? Tanyalah pada tiga serangkai yang rajin menerima berbagai pengaduan perumahan: Kantor Menpera, REI, dan Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI). Tak hanya itu, mereka pun *didapuk* untuk menyelesaikannya.

DPP REI mengantisipasinya dengan menunjuk seorang wakil sekjen, yang diberi tugas tambahan menangani kasus-kasus pengaduan ini. Apalagi 3 tahun belakangan, frekuensi si serba bermasalah ini semakin tinggi. Hingga September tahun ini, ada 175 kasus yang masuk ke REI, termasuk tembusan yang diberikan oleh Kantor Menpera dan YLKI.

YLKI mulai serius menangani kasus perumahan 5 tahun ini. Sampai Mei 1997, sudah 65 kasus perumahan yang diterima--jumlahnya 21,9% dari seluruh kasus yang diterima YLKI. "Kasus-kasus perumahan itu sebagian besar berada di Jabotabek," ujar Agus Pambagio, Wakil Ketua YLKI.

Lain lagi dengan Kantor Menpera, tempat mengadu paling populer untuk urusan begini. Tahun ini, pengaduan yang masuk ke Kantor Menpera sudah tuntas 51,6% dari 353 kasus. Pola penyelesaiannya beragam, tapi secara garis besar ada 3: musyawarah, pengambilalihan proyek, atau ke pengadilan.

Pola musyawarah contohnya dipakai dalam penyelesaian kasus Resor Danau Lido, yang dikembangkan oleh PT Pengembangan Agrowisata Prima. Proyek ini keteter akibat manajemen yang berantakan. Namun, "Proyek Lido ini tidak fiktif. Segala perizinan dan bukti penguasaan tanahnya ada," jelas Soeharto, Staf Ahli Menpera Bidang Hukum.

Sumardi

SOEHARTO, SH : *TIDAK SEMUA FIKTIF*

Menurut Soeharto, kasus Lido kini menempuh jalan pengembalian uang. Pada tahap pertama, sejumlah Rp1,7 miliar dikembalikan, sedang pengembalian tahap kedua nilainya Rp1,3 miliar. Kedua tahap itu diberikan untuk 26 konsumen. Pengembalian uang ini dikenai pemotongan PPN sebesar 10%, karena pengurusan restitusi pajak lumayan panjang. Toh, konsumen rela menjadikannya sumbangan untuk negara. "Ini karena pihak konsumen dan pengembang saling pengertian," ujar Soeharto.

Kantor Menpera juga sering bekerjasama dengan REI untuk menyelesaikan proyek-proyek 'berpenyakit'. Misalnya, pola pengambilalihan proyek--biasanya dibidani REI dan Kantor Menpera. Salah satu kasus adalah proyek Kalasutra, dengan izin lokasi sekitar 40 ha di Cileungsi. Di tengah jalan, pengembangnya tersandung pengurusan izin.

"Solusi yang kami tawarkan adalah kasus pidana tetap diteruskan ke pengadilan," ujar Agusman Effendi, Sekjen DPP REI. Sedangkan untuk masalah dengan konsumen, DPP REI membentuk sebuah tim. Ternyata, aset pengembang tak lebih dari 10% dari uang muka yang diterima. Konsumen dikumpulkan dan diberi penjelasan, dan dipindahkan ke pengembang lain, yang dikerjasamakan dengan Yayasan REI dan beberapa anggota REI lainnya.

Menurut Agusman, yang diambil alih adalah proyek yang bermasalah, bukan perusahaannya. Investor baru masuk, tapi masih memakai bendera perusahaan yang lama. Model seperti ini sekitar 6 kasus. "Tapi kami belum punya data lengkap untuk pengambilalihan di luar kesepakatan di Kantor Menpera dan REI," jelas

Agusman, yang juga Ketua Yayasan REI.

Bila pola musyawarah dan pengambilalihan cenderung berjalan baik-baik, urusan ke pengadilan--pidana--tergolong *njlimet*. Seperti pada proyek Lembah Bukit Calincing yang dikembangkan PT Jasana Pembara. "Pengembangnya sudah ditahan. Sekarang, kami sedang meng-inventarisasi seluruh asetnya untuk mengganti uang konsumen yang dirugikan," jelas Soeharto.

Sumardi

KONSUMEN LEMBAH BUKIT CALINCING: *PENGEMBANGNYA DISERET KE PENGADILAN*

Menurut Soeharto, si pengembang bakal diseret ke pengadilan karena niat awalnya sudah jelek. "Uang konsumen sudah diambil duluan untuk membayar personil dan mengurus perizinan. Itu kan tidak boleh," ujarnya.

Dari sekian banyak kasus perumahan, REI terlibat langsung dalam penyelesaiannya, lewat DPD REI. Namun untuk kasus serupa yang terjadi di DKI Jakarta, REI mengalami sedikit kendala. Maklum, skalanya bisa mencapai miliaran rupiah. "Kami jadi susah, karena tidak mungkin REI jadi Departemen Sosial yang bisa beri uang miliaran rupiah langsung," ungkap Agusman. Ia juga mengakui, yang membuat masalah pun tak semuanya anggota REI.

Kini, tinggal mencari cara untuk mencegah kasus-kasus ini terjadi lagi. Itu dinilai jauh lebih ampuh daripada mengobati. Salah satu cara awal yang dilakukan YLKI adalah rajin mengikuti pameran-pameran perumahan. "Kami buka stan konsultasi dan kadang menerima pengaduan di sana. Bila memungkinkan kasusnya langsung diselesaikan dengan para pengembangnya, karena biasanya mereka hadir di pameran itu," ujar Agus. Terutama karena sebagian besar kasus perumahan itu bermula dari pameran.

Selain itu, YLKI juga melakukan pendidikan masyarakat, mulai dari seminar sampai penyebaran informasi di media massa. "Kami selalu mengingatkan konsumen untuk lihat lokasi. Bila awalnya sudah baik tapi di tengah jalan timbul masalah, berarti itu sangat spesifik dan penyelesaiannya pun harus kasus per kasus," papar Agus.

Meskipun kasus sudah atau tengah dicoba diselesaikan, kadang konsumen tidak sabar. Hal ini diakui oleh Agusman. "Penyelesaian kasus seperti Kalasutra membutuhkan waktu yang lama. Bisa satu tahun," ujarnya. Penyelesaian kasus memakan waktu lama juga disetujui YLKI. Sebab, ada prosedur yang harus diikuti. "Itu butuh waktu, kami menyadarinya. Tapi konsumen 'kan tidak bisa," ujar Agus. Yang terjadi adalah demonstrasi, sedang konsumen rumah mewah umumnya membawa *debt collector*.

Untuk Kasus yang terjadi di DKI Jakarta, REI mengalami sedikit kendala. Maklum, skalanya bisa mencapai miliaran rupiah

Kantor Menpera memberi usulan untuk memproteksi dengan sebuah produk hukum yang kini tengah dalam pembahasan. "Nantinya, konsumen tak lagi dirugikan oleh pengembang," ujar Soeharto. Kalau mau membangun, harus ada *structure account* dan *project account*. Artinya, mereka itu tidak boleh langsung menerima uang muka. Uang muka itu harus disalurkan ke bank, dan nanti bank tersebut akan mendanai melalui kredit.

Cara yang kedua adalah melalui asuransi. Bila terjadi hambatan, konsumen bisa langsung menuntut ke pihak asuransi. Dan yang ketiga adalah bank garansi. Mana yang paling tepat, tinggal dipilih oleh mereka.

Agus setuju dengan bank garansi. Dulu timbul polemik karena bank garansi dianggap terlalu mahal dan harus ada agunannya. "Setelah berbicara dengan pihak perbankan, ternyata bank garansi itu bisa saja dilakukan dengan asuransi," kata Agus.

Kata Agus, cara terakhir ini cukup mudah, karena tidak perlu menyetor sejumlah uang yang akan diagunkan. Cukup dengan 10% dari total bank garansi yang akan dikeluarkan. "Menurut saya, itu bisa saja dilakukan oleh para pengembang kecil," ujarnya. Apalagi ukuran rumah yang ditawarkan oleh pengembang kecil juga tidak terlalu luas ■ *NIA*

TEROBOSAN DI LUAR PENGADILAN

Perlu dibentuk lembaga di luar pengadilan yang khusus menyelesaikan kasus-kasus perumahan. Sistem ADR dinilai lebih cocok.

Sumardi

Membludaknya kasus-kasus konsumen perumahan, telah menimbulkan masalah baru: bagaimana menyelesaikan kasus yang demikian banyak dan lembaga apa yang berwenang menanganinya. Apakah kasus-kasus tersebut dapat ditangani dan diselesaikan oleh Kantor Menpera, Sekretariat DPP REI atau lembaga swadaya seperti YLKI dan LAKPI? Sementara untuk menyelesaikan kasus tersebut lewat pengadilan, semua orang tahu, prosesnya lama dan diperlukan kesiapan mental tersendiri untuk berurusan dengan hamba hukum itu.

Pertanyaan tersebut telah menimbulkan pemikiran baru tentang perlunya lembaga khusus di luar pengadilan untuk menyelesaikan kasus-kasus konsumen perumahan. Yaitu *alternative dispute resolution* (ADR), semacam lembaga arbitrase yang khusus menangani perselisihan di bidang perumahan. Lembaga ini sebaiknya dibentuk bersama-sama oleh Kantor Menpera, DPP REI, lembaga konsumen dan asosiasi terkait lainnya. Dalam diskusi intern *Properti Indonesia* tempo hari, Direktur Lembaga Advokasi Konsumen Properti Indonesia (LAKPI) Erwin Kallo SH menyatakan bahwa jika tak ada terobosan dalam bentuk lembaga baru tersebut, maka kasus-kasus perumahan di Indonesia akan terus menumpuk dan tak terselesaikan. "Bila lama kelamaan terakumulasi, bisa menimbulkan kerawanan sosial yang bukan tak mungkin mengancam stabilitas," ujar Erwin.

Gagasan tersebut mendapat dukungan positif banyak pihak. Sekjen REI Agusman Effendi, setuju pembentukan lembaga itu, karena tak mungkin urusan pengaduan konsumen itu ditangani semuanya oleh pengurus REI atau Kantor Menpera. Namun, perlu pengkajian lagi dengan melibatkan pihak terkait seperti perbankan, pengembang, lembaga konsumen dan Pemerintah. "Kalau secara hukum memungkinkan, diterima semua pihak, independen dan punya kekuatan, jelas sangat kita dukung," ungkap Agusman.

ABDUL BARI AZED :
LEWAT PANITIA AD HOC

Pengajar Fakultas Hukum UI Abdul Bari Azed SH MH memandang sudah waktunya ada lembaga arbitrase khusus yang menangani kasus-kasus di bidang perumahan. Kasus-kasus itu diselesaikan oleh sebuah panitia *ad hoc* yang mejelisnya terdiri dari wakil-wakil pengembang, wakil konsumen dan pakar yang netral. Putusan majelisnya bersifat final dan harus dilaksanakan secara konsekuen oleh masing-masing pihak. Namun, menurut Bari, agar kasus ini dapat dibawa ke lembaga ini, harus ada klausulanya dalam PPJB bahwa jika terjadi sengketa antara konsumen dan pengembang akan dibawa ke lembaga perumahan ini.

A.Partomuan Pohan SH LLM, pengurus pusat Ikatan PPAT, sependapat dengan Bari. Penyelesaian lewat ADR dapat berbentuk konsiliasi, mediasi dan lain-lain. "Ini sangat cocok dengan budaya bangsa kita yang mengutamakan cara musyawarah untuk mufakat, ketimbang berperkara," katanya.

Sementara Lyza Novaria SH berpendapat pembentukan lembaga itu akan membutuhkan waktu yang lama dan diperlukan peraturan perundang-undangan yang menjadi dasarnya. "Saya cenderung, kalau mau menggunakan lembaga arbitrase, manfaatkan saja BANI yang ada sekarang," ujar Kepala Divisi Hukum PT Putra Alvita Pratama itu.

Namun, Erwin dan Bari memperkirakan kasus-kasus perumahan akan sulit tertampung di BANI. Di samping BANI lebih banyak menyelesaikan sengketa-sengketa bisnis, tenaga arbiternya juga sangat terbatas dan umumnya mereka praktisi dan ahli hukum 'super sibuk'. Memang, membuat lembaga yang dilegalkan pemerintah, perlu waktu panjang. Karena itu, menurut kedua praktisi hukum itu, REI dan Kantor Menpera sebaiknya aktif memprakarsai. Secara hukum, pembentukan lembaga itu tidak masalah, sebab asasnya adalah *pacta sunt servanda* yaitu kesepakatan menjadi UU bagi yang membuatnya. Apalagi, di Jepang, lembaga semacam ini sudah lama berjalan.

Nah, siapa yang mau maju dulu? ■

PTU

OPTIMALISASI KANTOR MENPERA

BISAKAH JADI DEPARTEMEN TEKNIS?

Kasus perumahan bermasalah tidak ada habis-habisnya. Masalahnya juga bertambah kompleks. Kantor Menpera diusulkan jadi departemen teknis.

Siapa yang bertanggung jawab menangani kasus perumahan bermasalah yang belakangan ini makin mencuat ke permukaan? Kantor Menpera, Pemda, BPN, atau siapa lagi. Pasalnya, masalah perumahan ini rentang kendalinya tidak pada satu instansi, tapi begitu lebar dan lintas sektoral.

Berbeda misalnya dengan sektor kehutanan atau katakanlah pertambangan. Kendalinya cukup dilakukan pada satu departemen teknis, yakni Departemen Kehutanan atau Departemen Pertambangan dan Energi. Misalnya yang pernah terjadi pada perusahaan HPH yang diketahui melanggar aturan dengan membabat hutan yang bukan jadi konsesinya. Menteri Kehutanan Djamaludin Surjohadikusumo waktu itu langsung mencabut izin pengusahaan hutan yang diberikan pada perusahaan bersangkutan.

Tapi jangan coba-coba menerapkan hal ini pada sektor perumahan. Meski diketahui ada pengembang yang bermasalah atau jelas melanggar aturan, sanksi sulit dijatuhkan. Ini bukannya para pengembang tak tersentuh aturan. Masalahnya, perizinan untuk sektor perumahan dikeluarkan oleh beberapa institusi, sehingga kontrolnya tidak satu tangan.

Coba perhatikan, izin prinsip dan IMB, dua dokumen yang mutlak harus diperoleh pengusaha untuk bisa membangun rumah dikeluarkan Pemda. Sedang izin lokasi yang merupakan persyaratan untuk bisa mendapatkan lahan keluar dari balik pintu BPN. Dan satu lagi, SIUP (surat izin usaha perdagangan), wewenangnya ada di Departemen Perdagangan yang kini jadi Industri dan Perdagangan (Indag). Sementara Kantor Menteri Negara Perumahan Rakyat, institusi yang *nota bene* mengurusi soal-soal perumahan ini justru tidak mempunyai kewenangan teknis.

Tentu kondisi ini merepotkan tugas-tugas Kantor Menpera. Sebab setelah muncul kasus-kasus perumahan bermasalah, baik disebabkan kesengajaan pengembang maupun yang mismanajemen, konsumen yang dirugikan mengadukannya ke Kantor Menpera. Tidak ke BPN, Pemda, lebih-lebih ke Departemen Indag.

Izin prinsip dan IMB dikeluarkan Pemda. Izin lokasi keluar dari balik pintu BPN. SIUP dikeluarkan Deperindag. Dan Kantor Menpera, cuma jadi tempat mengadu jika ada proyek bermasalah.

Ingat kasus Griya Ciomas Asri, proyek PT Mahersela di Bogor, maupun perumahan Pinang Laguna yang dibangun PT Andra Artekindomas di Ciledug, Tangerang. Setelah masalahnya tidak bisa diselesaikan oleh kedua pengembang tersebut, tanpa pikir panjang para konsumen perumahan tersebut ramai-ramai mendatangi Kantor Menpera untuk mengadukan nasibnya.

Itu baru dua contoh kasus besar. Masih ada beberapa kasus besar lainnya yang mampir ke Kantor Menpera dan gelombang pengaduan yang langsung datang ke kantor Akbar Tandjung itu. Paling banter kalau tidak ke Kantor Menpera, pengaduan konsumen itu masuknya ke YLKI dan Kantor DPP REI.

Tapi apa efektifnya YLKI atau DPP REI. Misalnya REI, wadah para pengembang ini tidak bisa memberikan sanksi apapun. Katakanlah ada sanksi berupa pencabutan keanggotaan bagi yang menjadi anggota REI. Tapi tanpa jadi anggota REI pun, pengembang tetap bisa membangun rumah dan mengurus perizinan.

Itulah sebabnya menghadapi kasus-kasus perumahan bermasalah ini Kantor Menpera menjadi begitu repot. Bukan karena banyaknya kasus dan pengaduan yang masuk, tapi juga bermacamnya jenis dan penyebab kasus perumahan bermasalah. Sebut saja, mulai dari kualitas rumah tidak sesuai dengan spek, pengembang tidak punya modal cukup, tidak bisa membebaskan lahan, sampai pengembang fiktif yang sengaja *ngemplang* uang konsumen.

Sebetulnya dengan 'tangannya' yang sangat pendek dan tidak berotot itu , Kantor Menpera sudah mencoba menyelesaikan kasus-kasus yang muncul. Untuk menampung dan menangani kasus yang terjadi, Menpera Akbar Tandjung membuka Kotak Pos 5002. Konsumen yang dirugikan oleh pengembang bisa mengirimkan surat pengaduan ke kotak pos itu.

Sejak dibuka tahun 1995 sampai saat ini pengaduan yang masuk ke Kotak Pos 5002 sudah mencapai 353. Masalah yang diadukan begitu beragam: ada sengketa tanah, penyerobotan tanah, pengembang bermasalah, pengembang fiktif, KPR, sampai penggusuran. Melihat keadaan ini tak

berlebihan apabila Kantor Menpera dikatakan seperti keranjang sampah, karena semua masalah masuk ke sana.

Dengan keterbatasannya itu Kantor Menpera telah mencoba menyelesaikan kasus-kasus yang ada dan mengkoordinasikan pembangunan perumahan yang kendalinya lintas sektoral tadi. Karena itu meski kasus yang diselesaikan sudah cukup lumayan, yang tercecer pun juga masih banyak.

Sebenarnya Presiden sudah berusaha memberdayakan dan memberikan ruang gerak lebih luas kepada Menpera. Yakni keluarnya Keppres No. 37/1994 tentang Badan Kebijaksanaan dan Pengendalian Pembangunan Perumahan dan Permukiman Nasional (BKP4N).

Mitta D.S.

AKBAR TANDJUNG : *WEWENANG PRESIDEN*

Badan ini beranggotakan Menteri PU, Mendagri, Mensos, Menteri Negara Perencanaan Pembangunan Nasional/Ketua Bappenas, dan Menteri Negara Agraria/Kepala BPN. Di badan ini Menpera oleh Presiden ditunjuk sebagai ketua-nya. Tugas BKP4N adalah mengendalikan pembangunan perumahan dan permukiman. Untuk mengefektifkan peran lembaga ini di semua Dati II dibentuk BP4D (Badan Pengendalian Pembangunan Perumahan dan Permukiman Daerah) yang diketuai oleh Bupati/Walikota.

Toh, walau sudah ada BKP4N, kasus-kasus perumahan bermasalah justru bertambah. Hal ini sebetulnya dapat dimengerti. BKP4N tidak bisa berjalan sesuai harapan. Masing-masing instansi masih berjalan sendiri-sendiri karena mereka masih tidak bisa melepaskan diri dari kepentingannya.

Untuk itulah berbagai kalangan mengusulkan agar Kantor Menpera yang sekarang statusnya kementrian negara dinaikkan statusnya jadi departemen teknis. Dengan status departemen teknis diharapkan Menpera akan punya wewenang lebih besar dan mampu mengendalikan langsung pembangunan perumahan.

Usul ini memang cukup masuk akal, sebab di masa datang permasalahan pembangunan perumahan pasti akan bertambah kompleks. Kalau tidak disiapkan sejak dini boleh jadi kasus-kasus yang muncul bukan saja bisa lebih besar, tapi mungkin saja tidak akan tertangani secara proporsional. Bila kondisinya demikian tentu yang dirugikan adalah masyarakat.

Dengan status departemen teknis, diharapkan Menpera punya wewenang lebih besar dan mampu mengendalikan langsung pembangunan perumahan.

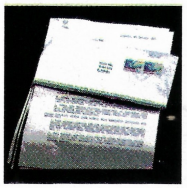
Ketua YLKI, Tini Hadad, adalah salah seorang yang cukup lantang mengusulkan agar Kantor Menpera dijadikan departemen. "Agar punya wewenang dan lebih punya gigi menjalankan peraturan," ujarnya.

Tini sendiri belum punya gambaran pasti seperti apa bentuk Kantor Menpera seandainya dijadikan departemen. Tapi menurut dia kalau memang mau, pemerintah cukup mengerti tentang mekanismenya. "Dua departemen saja bisa disatukan, mestinya untuk yang satu ini tidak sulit," kata Tini.

Menanggapi usul YLKI, Menpera Akbar Tandjung mengatakan bahwa bisa saja usul itu disampaikan. Apalagi katanya soal-soal perumahan semakin rumit. Tapi Akbar mengingatkan, perubahan status kementrian itu menjadi wewenang Presiden ■ *HP*

TINI HADAD

"HARUS LEBIH PUNYA GIGI"



Dalam tiga tahun belakangan kasus-kasus perumahan bermasalah makin meningkat. Banyak di antara kasus yang mencuat itu gagal diselesaikan. Menurut Ketua Umum YLKI Tini Hadad, itu antara lain disebabkan oleh lemahnya wewenang Kantor Menpera. Karena itu, ia mengusulkan agar Kantor Menpera ditingkatkan statusnya menjadi departemen teknis. Berikut penjelasan Tini Hadad kepada Alfan Alfian dan Dodi Kusmajadi dari Properti Indonesia.

Bagaimana Anda melihat fungsi Kantor Menpera saat ini?

Kantor Menpera sebenarnya sudah lama memiliki peraturan-peraturan baku. Tapi tidak berfungsi sama sekali, bukan saja terhadap pendirian realestat tapi juga yang lain. Kita melihat peraturan yang dibuat Kantor Menpera tidak bisa dilaksanakan di lapangan. Banyak instansi lain yang terkait, namun memiliki peraturan dan tatakerja sendiri. Kantor menpera memang sebagai pembuat peraturan, tetapi yang melaksanakan di lapangan bukan mereka. Tapi, sudah pindah ke Pemda yang melakukan pekerjaannya lebih pada kepentingannya sendiri.

Lalu bagaimana?

YLKI mengusulkan agar Kantor Menpera supaya lebih punya wewenang, lebih punya "gigi" untuk menjalankan peraturan-nya, sebaiknya dijadikan departemen teknis saja.

Bagaimana mekanisme departemen teknis yang Anda usulkan itu?

Susah bagi saya untuk menjelaskannya, mungkin pemerintah lebih tahu. Mungkin nanti terpaksa harus ada koordinatornya. Saya nggak tahu apakah bisa atau tidak. Menteri Negara, seperti Menpera itu kan nggak ada strukturnya, tidak punya kanwil di daerah. Ini merupakan usulan pemikiran mengingat yang terjadi selama ini, peraturan-peraturan itu tidak efektif, konsumen tetap saja dirugikan. Transaksi jual beli rumah ini harus diperhatikan. Perlu ada peraturan khusus untuk menangani itu.

Pihak Menpera dan REI menilai, departemen teknis belum tentu efektif memecahkan masalah? .

Ini kan usulan setelah melihat ada sesuatu yang *nggak* jalan. Kita sendiri *nggak* tahu pasti, apa memang peraturannya itu jalan di tempat? Kita melihat peraturan-peraturan yang dikeluarkan selama ini tidak efektif, konsumen tetap dirugikan. Ini merupakan suatu hal yang mesti dibicarakan lebih lanjut. Membuat suatu perubahan besar memang harus dipikirkan secara matang. Dua departemen saja bisa disatukan kok.

Anda yakin, departemen ini bisa lebih efektif?

Nggak tahu juga. YLKI tidak bisa mengantisipasi itu. Kita cuma mengusulkan kenapa ini tidak dikerjakan. Atau paling tidak kita ingin memancing pemikiran dari pemerintah mencari solusi apa yang mesti dilakukan. Kalau kita tidak mengeluarkan pendapat tersebut, persoalannya akan berhenti di situ. Padahal konsumen ini mengadu terus-menerus, yang frustasi kan YLKI.

Apa upaya YLKI untuk mensejajarkan posisi pengusaha dan konsumen perumahan?

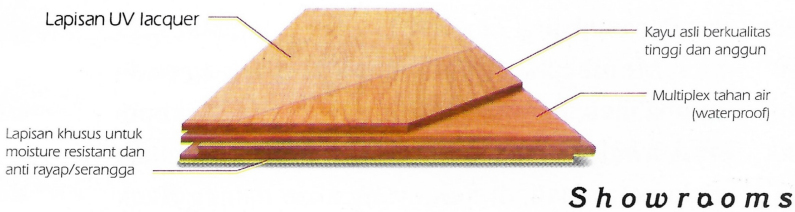
Paling kita bisa meminta dialog dengan Kantor Menpera dan dengan REI. YLKI merupakan LSM yang independen, yang tidak berada di bawah departemen apapun. Kita benar-benar sebagai suatu lembaga yang sebenarnya bisa berteriak saja, tapi memberikan advokasi atau masukan kepada pemerintah maupun pengusaha dan menumbuhkan kesadaran para konsumen ■

era baru

LANTAI KAYU **SIAP PAKAI**

GRACEWOOD

Tidak melengkung ▪ Anti rayap dan tahan kelembaban ▪ Pengawet UV
Anti noda dan minyak ▪ Mudah pemasangannya



Paduan lidah dan cekungan tertempel rapi dan kuat dengan lem khusus tahan air Gracebond. Bagian dasar dilengkapi lapisan khusus supaya lebih aman.

Permukaan Gracewood dilapisi lebih dari 10 kali dan di UV curing.

Gracewood menyediakan 8 pilihan model kayu. Masing-masing pilihan mempunyai beraneka ragam corak, tingkat kekerasan dan harga. Gracewood, produk berkualitas tinggi yang setara dengan harganya.

Showrooms

- **Wisma 46**, Level 5 Suite 505
  Kota BNI, Jl. Jend. Sudirman Kav. 1
  Jakarta 10220 Tel : (021) 5746612
- **Apartemen Puri Kencana**
  Jl. Kembang Elok Utama Kav. K1 - L1,
  Jakarta Barat 11610 Tel : (021) 5814581

LYMAN® Distributor **PT. SATYA DJAYA RAYA TRADING COY.**

JAKARTA OFFICE Tel (021) 625-6332 Fax (021) 601-9727 ▪ **SURABAYA OFFICE** Tel (031) 333-778 Fax (031) 3552-265

Silahkan menghubungi: **JAKARTA** **CSA** – Daan mogot (021) 566-6360, Kalimalang (021) 884-2350, **BANGUNAN JAYA** – Pinangsia (021) 625-0317, Mangga Dua (021) 601-4510, Percetakan Negara (021) 425-7415 – 17, **SINAR MITRA FORTUNA** – Kedoya (021) 560-6825, **DEPO BANGUNAN** – Kalimalang (021) 865-2888, **CAHAYA BANGUNAN** – Puri Kembangan (021) 580-6321. **BANDUNG** **PD. MEGAH SELATAN DJAYA** – (022) 431-616. **MEDAN** **CATUR KARDA SENTOSA** (061) 651-010. **SURABAYA** **SLS** (031) 333-778. **PALEMBANG** **PANACO** (0711) 351-207 atau toko-toko terdekat.

"RELIABILITY & QUALITY IS OUR BUSINESS"

KPR BANK BUKOPIN, BUKAN SEKEDAR KPR

Inilah mitra paling tepat bagi Koperasi Karyawan (Kopkar) dalam mewujudkan pengadaan perumahan bagi anggotanya. Soalnya, dengan melalui KPR Bank Bukopin, Koperasi tidak perlu repot-repot lagi mengurusi segala persyaratan-persyaratan pengadaan perumahan anggotanya, sedangkan masalah-masalah perumahan lainnya akan diselesaikan oleh Property Service Company (PSC), Bank, dan Developer. Inovasi baru lebih dari sekedar KPR..

Seiring dengan pertumbuhan bisnis properti, hampir semua bank menawarkan jasa Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Berbagai media promosi pun menjadi ajang gebyar-gebyar pemasaran, baik melalui media cetak, media elektronika, maupun penyebaran brosur dan membuka stan di setiap kegiatan pameran perumahan. Akibatnya, kalau tak benar-benar mengerti, banyak calon pemilik rumah akan bingung dibuatnya. Namun, dari sekian banyak penawaran KPR, agaknya hanya KPR Bank Bukopin yang memiliki strategi inovatif dengan berbagai keunggulan.

Indra Kesuma,
Presiden Direktur Bank Bukopin

Sebagai sebuah bank swasta nasional yang sudah cukup lama membina pengembangan perkoperasian di Indonesia, tak mengherankan bila dalam mengeluarkan produk KPR-nya, Bank Bukopin melakukan *strategic allience* dengan pihak Koperasi-Koperasi Karyawan baik Institusi Swasta, BUMN maupun Koperasi Pegawai Negeri, dengan Property Service Company (PSC) serta beberapa Pengembang terkemuka. "Koperasi Karyawan merupakan *bulk market* yang potensial, bagi penyaluran KPR," tandas Indra Kesuma, *President Director* Bank Bukopin.

Tak pelak, pola kerjasama tersebut, telah berhasil merubah paradigma pemasaran KPR yang selama ini dilakukan, yaitu dari *product oriented* menjadi *market oriented* atau *customer oriented.* Manfaatnnya, bagi para peminat perumahan khususnya anggota Koperasi yang selama ini terpaksa harus menerima rumah yang ditawarkan oleh Koperasinya, saat ini anggota Koperasi bebas menentukan tipe rumah sesuai *repayment capability* dan bebas memilih lokasi yang sesuai dengan keinginannya. Jadi tidak bergantung kepada lokasi yang bersifat kolektif, walaupun proses permohonan kreditnya secara kolektif,

Kemudahan lainnya,bagi Koperasi itu sendiri, yang tadinya harus mengurusi segala persyaratan-persyaratan pengadaan perumahan, dengan pola kerjasama yang dilakukan, Koperasi hanya akan bertindak sebagai marketer kepada anggota-anggotanya, sedangkan masalah-masalah perumahan lainnya akan diselesaikan oleh PSC, Bank dan Pengembang.

Memberikan pelayanan terbaik kepada nasabahnya merupakan komitmen Bank Bukopin sejak awal. Karena itu, untuk lebih meningkatkan mutu pelayanan, di masa yang akan datang Bank Bukopin akan melakukan pengembangan-pengembangan dalam pola kerjasama ini, sehingga dapat juga menjangkau seluruh masyarakat dengan pola operasional satu atap antara Bank Bukopin, PSC dan Pengembang.

Bagi Koperasi-Koperasi Karyawan baik

Memberikan pelayanan terbaik merupakan tekad Bank Bukopin dalam melayani nasabahnya

swasta, BUMN maupun Instansi Pemerintah, pola pengadaan rumah ini jelas akan sangat membantu Koperasi maupun Instansi dimana Koperasi itu bernaung untuk merealisasikan program pengadaan perumahan bagi anggota atau karyawannya secara lebih baik. Dan bagi Bank Bukopin sendiri pasar ini dipandang sangat potensial.

Cepat Prosesnya, Bersaing Bunganya

Berhubungan dengan KPR Bank Bukopin bukan hal yang sulit, kemudahan dan kesederhanaan prosedur selalu diupayakan bagi nasabahnya. "Misalnya, dengan tetap berpatokan pada peraturan yang berlaku, kami usahakan dokumen-dokumen yang diperlukan sedikit mungkin," kata Daniel Tagu Dedo, SE., *Head Group Individual* Banking Bank Bukopin Wilayah Jabotabek.

Apa yang dikatakan Daniel memang benar. Tengok saja persyaratan yang ditetapkan. Bila anggota Koperasi, permohonan diberikan melalui Koperasi dan akan lebih baik secara kolektif. Kemudian Koperasi akan memberikan rekomendasi dan selanjutnya Bank Bukopin melakukan proses hingga terjadinya *closing* KPR. Bila orang-perorangan, bisa langsung menghubungi Bagian Kredit Konsumen, kemudian nasabah akan diminta mengisi formulir permohonan dan melengkapi kebutuhan data atau dokumen lainnya. "Intinya, Bukopin akan memproses dengan mudah dan tidak berbelit-belit. Pelayanannya pun profesional. Apalagi suku bunga yang ditawarkan pun kompetitif dan fleksibel.

Tidak itu saja, suku bunga tersebut akan di*review* setiap satu tahun, sehingga untuk tahun berikutnya bisa berubah sesuai dengan kondisi moneter. Dan, bagi nasabah yang ingin melunasi KPR sebelum waktunya kredit berjalan di atas satu tahun tidak dikenakan denda, sebaliknya apabila kurang dari setahun dikenakan *penalty* 2 % dari sisa kredit.

Bank Bukopin juga akan memberikan keuntungan lain bagi nasabahnya. Seperti biaya-biaya administrasi, notaris, provisi, biaya asuransi jiwa, dan biaya asuransi bangunan atau kebakaran, baru akan dibayar setelah permohonan disetujui.

Selain memberikan jasa KPR, Bank Bukopin

PT Panca Muara Jaya, salah satu proyek yang dibiayai Bank Bukopin

yang didirikan oleh 8 Induk Koperasi pada tahun 1970 dan memiliki 80 jaringan Kantor serta 100 buah ATM di 16 Propinsi di Indonesia, juga menawarkan produk-produk inovatif *individual banking* lainnya. Seperti Kredit Pemilikan Mobil (KPM), Kredit Jaminan Rumah (KJR), Kredit Koperasi Kepada Anggota (K3A), Kredit Profesi, *Credit Card* dan sebagainya. Untuk menjamin kemudahan bagi nasabah-nasabah *Individual* ini, telah ditunjang teknologi canggih, yaitu *Real Time On-Line*, sehingga nasabah dapat menyetor atau mengambil uangnya dimana saja *outlet* Bank Bukopin berada. Mudah bukan?

Keterangan lebih lanjut hubungi:
Individual Banking Group Bank Bukopin Pusat
Jl. MT Haryono Kav. 50-51 Jakarta 12770
Telp. 798 8266, 798 9837 Ext. 1402-1415-1434
Fax. 798 0246,

BANK BUKOPIN
MEMAHAMI DAN MEMBERI SOLUSI

Sekali Ketuk, Enam Belas Izin Terlampaui

Kodya Tangerang membuat kebijakan satu pintu di bidang perizinan. Kelak, beberapa izin bisa diurus sekaligus, lebih cepat, dan lebih mudah. Mekanismenya?

Gonjang-ganjing akibat Regulasi 7 Juli dan "cekikan" suku bunga bank memang belum berakhir. Tetapi, semilir angin segar yang ditiupkan Drs. H. Djakaria Machmud, walikota Tangerang, cukup menyejukkan "kegerahan" masyarakat. Apa pasal? November mendatang, Djakaria menerapkan kebijakan Satu Pintu untuk 16 izin di wilayahnya.

"Kebijakan Satu Pintu ini memang ditujukan untuk mempercepat dan mempermudah proses perizinan," ujar Djakaria. Untuk mewujudkannya, tutur walikota yang sering melakukan "Subling" (shalat Subuh Keliling) dengan masyarakatnya itu, 13 unit kerja yang selama ini mengeluarkan perizinan akan disatukan di Sekretariat Unit Pelayanan Terpadu (UPT) Satu Pintu. Mereka (13 instansi tadi, Red) akan memiliki *desk* masing-masing di Gedung Cisadane, yang kelak menjadi Sekretariat UPT Satu Pintu. "Dan saat ini, gedung 4 lantai seluas 7200 M2, yang dibangun di atas lahan 5000 M2 itu, sedang memasuki tahap penyelesaian," jelasnya. Sedangkan lokasinya sendiri, terletak di Jl. KS Tubun, Tangerang.

Di samping itu, petunjuk tentang tatacara, persyaratan, biaya, dan waktu setiap izin akan dipampang di lobi Gedung Cisadane. Sehingga, masyarakat dapat mengetahui prosedurnya secara jelas dan perizinan pun bisa dilaksanakan sesuai dengan peraturan yang ada. Dan yang terakhir, komputerisasi. Dengan sistem LAN (*local area network*) yang akan diterapkan, pengadministrasian serta transfer data antarbidang diharapkan bisa dilakukan lebih cepat dan tepat.

Konsep pelayanan satu pintu ini cukup unik. Pelayanan berbagai macam perizinan tidak hanya akan dipusatkan pada satu atap saja. Tetapi, pemohon cukup melalui satu pintu untuk mengurus beberapa izin. "Artinya, perizinan si pemohon akan dimasukkan, diproses, serta diambil pada pintu yang sama," papar Walikota Tangerang.

Sumardi

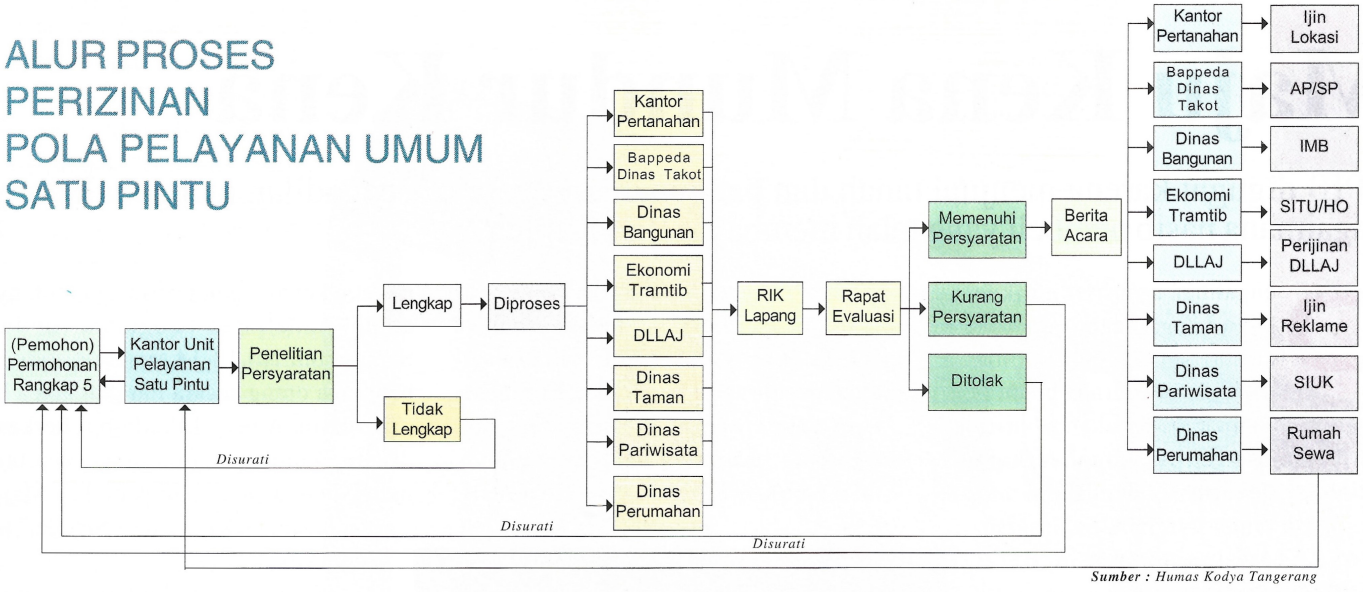
DRS. H. DJAKARIA MACHMUD:
MEMPERCEPAT DAN MEMPERMUDAH PERIZINAN

Membingungkan? Begini prosedurnya (lihat diagram). Misalkan Anda seorang pengembang. Katakanlah Anda membutuhkan Izin Lokasi (IL), Izin Mendirikan Bangunan (IMB), dan sertipikat. Nah, untuk urusan izin yang bejibun itu, Anda mungkin bisa diibaratkan sebagai penjaga gawang. Anda hanya perlu sedikit *warming up*, dengan mempersiapkan seluruh persyaratan yang dibutuhkan. Ceklah semuanya dengan teli-ti. Bila cukup yakin, barulah "bola" diumpan dan membayar uang pemasukan ke loket Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat, yang ada di Gedung Cisadane. Setelah itu, Anda tinggal ongkang-ongkang kaki di rumah, sambil menunggu pemberitahuan lebih lanjut dari Kantor UPT Satu Pintu.

Sekarang, "bola" berada di loket "penerima tamu" Gedung Cisadane. Ibarat seorang bek, untuk sementara, ia akan menggiring bola tadi dengan cara meneliti kelengkapan administratif setiap aplikasi. Bila persyaratan belum lengkap, bola akan diumpan kembali ke garis belakang. Dan Anda selaku penjaga gawang, akan disurati Kantor UPT Satu Pintu untuk segera mengirimkan kekurangannya. Namun bila ternyata sudah lengkap, bola akan langsung dioper ke dinas berwenang, yang juga masih berada di Gedung Cisadane itu.

Nah saat ini, bola ada di kaki dinas-dinas. Kelak, setiap dinas yang terkait akan mengirimkan anggotanya untuk masuk dalam satu tim. Bak pemain gelandang, tim ini akan melihat situasi di lapangan, sebelum bola ditendang langsung ke garis depan. Sehingga, bola akan digocek dulu ke kiri, kanan, atau bahkan hanya digiring di lapangan tengah saja. Caranya, tim ini terlebih dahulu akan melihat RUTR, riwayat tanah, peraturan-peraturan, dan

ALUR PROSES PERIZINAN POLA PELAYANAN UMUM SATU PINTU



Sumber : Humas Kodya Tangerang

hal-hal lainnya yang berkaitan dengan izin yang dimohon. Dari pengamatan lapangan inilah, ujar Amal Hendrawan B, staf Humas Kodya Tangerang, hasilnya akan dibawa ke rapat evaluasi tim. Dengan proses demikian, jalur perizinan bisa dipersingkat. Sebab, "Sekali turun, dua-tiga izin bisa diproses," ungkap Amal.

Hasil rapat evaluasi tim di atas, bisa menentukan, apakah aplikasi bisa diluluskan, kurang persyaratan, atau bahkan ditolak sama sekali. Bagi mereka yang kurang persyaratan dan ditolak sama sekali, tim segera mengirimkan surat kepada si pemohon. Sedangkan yang lolos, langsung diumpan ke garis depan, dengan cara membuat berita acara. Isinya, setiap dinas yang berwenang diminta segera menerbitkan izin yang dimohon. Setelah itu, terserah Anda. Apakah Anda akan menunggu surat pemberitahuan ataukah mengambil langsung izin yang diminta di Kantor UPT Satu Pintu.

Dengan penyederhanaan di atas, Djakaria mengharapkan dua hal. Pertama, kalangan dunia usaha bisa lebih memacu potensi bisnisnya dan mendorong minat investor untuk mengembangkan kegiatan industrinya di Tangerang. Dampaknya, perekonomian wilayah tentu bisa digerakkan lebih cepat. Kedua, isi pundi-pundi Pemda dari pajak dan retribusi, diharapkan bisa lebih gembul.

Kebijakan ini disambut gembira para pengembang. Sebutlah Direktur PT Jaya Real Property Budi Karya Sumadi dan Kepala Dinas Pengembangan Kota PT Panca Wiratama Sakti Armansyah. Menurut mereka, konsep ini bisa mencu-

SATU PINTU, 16 IZIN

NO.	JENIS IZIN
1	Sertipikat tanah
2	Izin lokasi
3	*Advice planning/site plan*
4	HO (undang-undang gangguan)/izin tempat usaha
5	Izin mendirikan bangunan (IMB)
6	Izin reklame
7	Izin trayek
8	Izin usaha bengkel umum
9	Izin bongkar muat
10	Akta catatan sipil (kelahiran, nikah, dan kematian)
11	Surat izin usaha kepariwisataan (SIUK)
12	Surat izin usaha perusahaan (SIUP)
13	Tanda daftar industri (TID)
14	Pajak bumi dan bangunan (PBB)
15	Kas daerah
16	Izin rumah sewa

Sumber: Humas Kodya Tangerang

kur jalur perizinan, yang selama ini dikenal masih *njlimet* dan panjang. Bahkan yang menarik, dalam itung-itungan Budi, harga rumah, khususnya RS, bisa ditekan 2,5% lebih murah. Sehingga,"Masyarakat tentu akan lebih kompetitif bila akan memilih rumah," ungkap pengembang yang membangun Perumahan Bintaro Jaya dan Puri Jaya itu.

Namun keduanya sepakat, SDM Pemda Kotamadya Tangerang diharapkan telah siap untuk menjalankan konsep satu pintu ini. Armansyah, pengembang yang membangun kawasan Tiga Raksa, misalnya. Ia berharap, karyawan Pemda bisa mencontoh profil swasta, di mana efisiensi dan kecepatan menjadi inti pelayanan. Sedangkan di pihak lain, Budi mengharapkan, setiap orang yang akan ditempatkan di Gedung Cisadane kelak, merupakan orang-orang yang memiliki *power*. Artinya, orang tersebut memiliki wewenang untuk bisa menentukan keputusan sendiri; tanpa harus selalu bergantung kepada instansinya.

Menanggapi pernyataan di atas, Djakaria menyatakan, pihaknya telah mempersiapkan hal itu semua agar konsep satu pintu ini bisa berjalan dengan baik. Pihak Pemda, telah mengadakan studi banding ke Pemda Kodya Ujungpandang, Pemda Gianyar, dan Halifax, Canada, yang terlebih dahulu melaksanakan pelayanan Satu Pintu. Di samping itu,"Kami akan selalu meningkatkan wawasan dan membenahi mental para karyawan," tegasnya ■ ***DOD***

Maju Kena Mundur Kena

GPIB digugat karena menjual tanah dan bangunan aset gereja. Pengadilan mengabulkannya. Bagaimana nasib pembeli yang telah membayar Rp 15 miliar?

Pengalihan aset-aset milik lembaga keagamaan, tampaknya cukup sering menimbulkan perkara. Beberapa bulan lalu, sempat diberitakan ribut-ribut penjualan aset milik sebuah Vihara di Setiabudi, Jakarta Selatan. Belakangan, penjualan tanah dan bangunan milik Gereja Protestan Indonesia Barat (GPIB) di Jalan Samanhudi yang ramai jadi sengketa.

Kasusnya bermula dari jual beli tanah hak milik No. 342 dan 343/Pasar Baru yang dilakukan 6 Oktober 1993 di hadapan Notaris/PPAT Muhani Salim SH. Dalam akta tercantum, pihak penjual Ketua Umum Majelis Sinode GPIB yaitu O.E.Ch.Wuwungan D.Th dan Sekretaris Umum S.Mandik S Th, yang bertindak atas nama Majelis Sinode GPIB. Sedangkan pembelinya adalah Ny.Susilowati Wijaya.

Beberapa bulan kemudian, jual beli itu digugat oleh pengacara Agust Takarbobir yang mengaku mendapat kuasa dari 100 orang anggota jemaat GPIB. Agust tak hanya menggugat Majelis Sinode, tetapi juga pribadi-pribadi para pengurus dan Ny. Susilawati selaku pembeli. Menurut penggugat, jual beli itu tidak sah dan harus dibatalkan, karena tidak sesuai prosedur. Kenyataannya, Pengadilan Negeri Jakarta Pusat dalam putusannya 2 Oktober 1995 memang mengabulkan gugatan tersebut. Lucunya, pembeli Ny. Susilowati yang samasekali tak tahu menahu urusan internal GPIB juga dinyatakan sebagai pembeli yang beritikad buruk. Padahal, ia membeli rumah itu sebelum terjadi sengketa. Di tingkat banding, putusan pengadilan tinggi juga tak berbeda. Menurut Agust, jual beli itu harus ada persetujuan dulu dari Persidangan Sinode GPIB. "Setelah itu, barulah pengurusnya boleh menjual," ujar Agust kepada *Properti Indonesia*. Ia melanjutkan, pengadilan telah menguji bahwa jual beli itu hanya dilakukan oleh pribadi-pribadi pengurus gereja di Majelis Sinode.

Namun, pernyataan Agust tersebut, dipandang lucu oleh R.L. Soepriatso, kuasa hukum Majelis Sinode GPIB.

Sumardi

R.L. SOEPRIATSO SH :
ADA KESALAHAN PENERAPAN HUKUM

Soepriatso menunjukkan buku kumpulan hasil persidangan Majelis Sinode. Dalam Persidangan Sinode XV tahun 1990 di Ujung Pandang, diamanatkan agar GPIB melakukan reinvestasi atas aset-asetnya dengan cara menjual sebagian tanah dan bangunan sesuai harga pasar. Dengan reinvestasi, aset-aset itu akan mempunyai nilai tambah dan lebih bermanfaat bagi GPIB. Soalnya, demikian Soepriatso, selama ini beberapa aset GPIB dimanfaatkan secara illegal oleh pihak lain untuk meraup keuntungan pribadi. Contoh nyata adalah tanah dan bangunan di Jalan Samanhudi No.12-14 tersebut, diduduki beberapa orang secara liar dan tanpa hak. "Termasuk Agust Takarbobir, berkantor di situ. Puluhan tahun ia di sana tanpa membayar sepeser pun pada kas Majelis Pniel maupun kas Majelis Sinode," jelas Soepriatso.

Soepriatso melanjutkan, reinvestasi aset GPIB berupa penjualan tanah kepada Ny.Susilowati tadi, juga telah disetujui dan disahkan Persidangan Sinode GPIB ke XVI di Bandung tanggal 18 Maret 1995. Ia menunjukkan hasil rumusan Komisi Khusus Persidangan Sinode XVI GPIB yang ditandatangani oleh 5 orang Majelis Ketua yaitu Pendeta Arie Arnold Reamals Thalauw M.Th, Penatua Christianus Sardjono, Pendeta Ny. Sartje Lientje Pieritsz Parinussa S.Th, Penatua Drs. Rubby Marthin Lakusa dan Pendeta Walter Johannes Wenas Tangkudung S.Th, serta sekretaris persidangan Pendeta Sentosa Mandik S.Th.

Kalau begitu, berarti jual beli tersebut memang telah sesuai dengan prosedur dan sah. Namun, ketika soal persetujuan Persidangan Sinode itu ditanyakan *Properti Indonesia* kepada Agust Takarbobir, ia mengaku belum mengetahui. "Saya belum membacanya. Saat ini pegangan saya adalah putusan pengadilan," ujarnya. Menurutnya, kalau pun persetujuan itu ada, hal itu tidak dapat dipegang. Lho? "Persetujuan itu kan harus ada sebelum ada transaksi," kata Agust kembali.

Jika memang jual beli tersebut telah sesuai dengan prosedur dan tata tertib gereja, tentunya gugatan Agust yang mengatasnamakan 100 anggota jemaat tersebut tidak akan dikabulkan. Bagi sejumlah pendeta pengurus Majelis Sinode GPIB,

putusan tersebut kontroversial. Beredar kabar bahwa pengurus Majelis Sinode pernah diajak "bermain" oleh oknum aparat pengadilan. "Kita pendeta tidak boleh main *droping*. Ini soal kejujuran, " kata seorang pendeta.

Terlepas dari isu-isu yang sulit dibuktikan tersebut, Soepriatso yakin sekali posisi kliennya sangat kuat. Karena itulah, ia telah memasukkan memori kasasi awal bulan lalu. Dalilnya cukup kuat. Pertama, selama persidangan di PN dan PT telah terjadi kesalahan penerapan hukum, karena bukti Hasil Persidangan Sinode XVI di Bandung tanggal 18 Maret 1995 itu, tidak dipertimbangkan majelis hakim PN dan PT. "Tata tertib gereja tidak diperhatikan hakim. Padahal, asasnya kan hukum yang khusus diberlakukan lebih dulu sebelum hukum yang umum," kata Soepriatso. Kedua, dari segi subjeknya, Agust Takarbobir tidak punya hak dan kepentingan menggugat objek perkara. Sebab, ia bukan pemilik tanah dan bukan anggota Majelis Sinode GPIB.

Sumardi

TANAH DAN GEDUNG PLAZA PINSI BARU YANG DISENGKETAKAN ITU

Pihak Majelis Sinode merasa makin kuat lagi, setelah belakangan terungkap, banyak anggota jemaat yang ternyata telah ditipu. "Kami dimasukkan Agust dalam daftar anggota jemaat yang memberi kuasa kepadanya untuk menggugat Majelis Sinode GPIB. Padahal, tandatangan saya di surat kuasa itu dimanipulir," ujar J.E. Mandagi, salah seorang dari 34 anggota jemaat yang merasa ditipu. Mereka merasa tak pernah menandatangani surat kuasa dan memberikan kuasa dalam bentuk apapun kepada pengacara Agust Takarbobir. Di luar itu, sejumlah anggota jemaat lain juga telah mengundurkan diri sebagai pihak yang menggugat Majelis Sinode. Mereka mengaku, selama ini salah persepsi, karena terjebak dengan hasutan yang mengatakan bahwa yang akan dijual adalah gereja. Padahal, sebenarnya yang dijual adalah sebagian aset GPIB yang telah mendapat persetujuan Persidangan Sinode. Mengomentari semakin banyak anggota jemaat yang mengundurkan diri sebagai penggugat, Agust Takarbobir berkomentar ringan saja. "Itu hak mereka," ujarnya.

Memang, GPIB punya aset berupa tanah dan bangunan yang tersebar di berbagai tempat. Umumnya, lokasinya sangat strategis. Di Jakarta umpamanya, GPIB mempunyai tanah dan bangunan yang cukup luas di Jalan Merdeka Timur, Jalan Sunda Kelapa, Jalan Samanhudi, Jalan Kemiri, Jalan Samsurizal, Jalan Bubutan, Jalan Melawai, Jalan Cendrawasih Arteri Pondok Indah. Lokasi yang cukup menggiurkan secara bisnis, boleh jadi menggoda banyak orang memanfaatkan properti milik GPIB guna meraup untung besar. Menyadari bahwa aset-asetnya banyak yang mubazir dan keuntungannya justru dinikmati pihak lain secara tidak wajar, maka diputuskan untuk reinvestasi.

Bagaimana nasib Ny.Susilawati Wijaya selaku pembeli? Tampaknya ia tidak begitu peduli dengan gugatan terhadap jual beli itu. Menurutnya, kalau penggugat menang, ia bersedia saja membatalkan jual beli dan mengembalikan tanah/bangunan itu pada GPIB. Tentu saja dengan konsekuensi pihak GPIB juga mengembalikan uang sejumlah Rp 15 miliar yang telah dibayarnya ketika jual beli dilakukan tanggal 6 Oktober 1993 lalu.

Bagi GPIB, langkah mundur seperti itu tampaknya cukup sulit. Soalnya, dana penjualan itu telah dimanfaatkan untuk membangun Balai Krida Sekesalam di atas tanah seluas 2 hektar di daerah Bandung, pembangunan beberapa gereja dan panti jompo di berbagai tempat.

Jika Majelis Sinode GPIB masih kalah di tingkat kasasi, besar kemungkinan ia akan berhadapan dengan Ny. Susilowati sebagai pembeli yang beritikad baik. Bisa jadi GPIB dituduh menipu, karena menjual barang tapi tak menyerahkannya pada pembeli. Jika lembaga Gereja yang dituduh menipu, tentu lebih menggegerkan lagi. Maju kena, mundur pun lebih kena lagi. Nah, wibawa Majelis Sinode GPIB tampaknya memang sedang diuji ■ ***PTU/DOD***

Ke WC Umum Dulu Ah.....

Perumahan RSS sebaiknya punya WC umum dan septik tank yang disentralisir. Pakar kesehatan menilainya lebih higienis.

Ada istilah baru yang lebih keren untuk RSS. Bukan rumah sangat sederhana, bukan pula rumah sangat sempit, tapi rumah sehat sejahtera. Istilah yang manis itu memang baru sekadar ucapan. Namun, julukan baru itu menjadi harapan bagi Menpera Akbar Tandjung. Artinya, RSS yang selama ini terkesan rumah sangat sumpek, harus juga ditingkatkan kualitas kesehatan lingkungannya.

Dalam diskusi panel yang diadakan Program Studi Ilmu Kesehatan Masyarakat Pasca Sarjana UI bulan lalu, Akbar mengakui bahwa pada perumahan RSS atau rumah sederhana yang dibangun di atas kavling-kavling kecil, masih sering dipertanyakan kualitas kesehatan lingkungannya. Terutama dalam hal penyediaan air bersih yang memanfaatkan air tanah dangkal dan pengolahan tinja yang menggunakan septik tank atau cubluk. Maklum, karena kavlingnya kecil, jarak antara rembesan atau cubluk dengan sumur tidak cukup jauh, sehingga terjadi pencemaran dari resapan atau cubluk terhadap air sumur.

Memang, dari segi kesehatan, letak sumur dengan septik tank tidak boleh berdekatan. Berapa jaraknya, sebenarnya sangat relatif, tergantung dari struktur dan porositas tanahnya. Tanah yang bertekstur pasir membutuhkan jarak yang lebih jauh, ketimbang yang bertekstur liat. Namun, para ahli kesehatan umumnya menyarankan agar jarak sumur dengan septik tank minimal 10 meter. Dengan jarak itu, bisa mencegah tinja yang mengandung bakteri coli mencemari air sumur. Bakteri coli dapat menyebarkan penyakit desentri, kolera bahkan hepasitis.

Untuk mengatasi itu, proyek Perumnas dan proyek berskala kota yang dibangun pengembang swasta seperti Bumi Serpong Damai dan Lippo Karawaci, penyediaan air bersihnya dengan sistem perpipaan. Air bersihnya dapat berasal dari PDAM yang ada, dapat pula dari sumur dalam atau mata air yang ditampung dulu dalam menara air, kemudian didistribusikan ke rumah-rumah melalui jaringan pipa.

Beberapa lokasi perumahan swasta lain, ada pula yang menggunakan instalasi pembersihan air yang berasal dari sungai di dekat proyek. Sistem perpipaan tidak hanya untuk penyaluran air bersih, tetapi juga untuk pembuangan air kotor. Bahkan, perumahan yang berlokasi di tanah yang porositas sangat rendah— risiko rembesannya kecil, pembuangan air kotornya tetap dilakukan melalui sistem perpipaan yang bermuara di tempat pengolahan air kotor.

Sistem seperti ini, sayangnya sulit dilakukan proyek-proyek kecil yang hanya membangun RS dan RSS. Soalnya, biayanya cukup tinggi. Ujung-ujungnya, jika sistem tersebut diterapkan, konsumen RSS itulah akhirnya yang akan menanggung biayanya. Lalu? Menurut Menpera Akbar Tandjung, hal itu dapat diatasi jika pengembang kecil bekerjasama dengan mengembang besar. "Pengembang kecil bermitra dengan pengembang besar untuk membangun RS dan RSS di atas tanah yang telah dikuasai oleh pengembang besar dalam rangka pelaksanaan konsep 1:3:6," tutur Menpera.

Namun, pengembang kecil yang hanya membangun RSS dan belum dapat mitra, tak perlu berkecil hati. Masih tetap ada upaya meningkatkan kualitas kesehatan lingkungannya. Anhari Achadi MD ScD, Ketua Program Studi IKM Pasca Sarjana UI, punya usulan praktis untuk mengatasinya. Menurutnya, masing-masing rumah tidak perlu punya septik tank atau cubluk sendiri. Wadah pembuangan air kotornya disentralisir di satu lokasi. Misalnya, satu blok punya satu WC umum. "Ini jauh lebih higienis ketimbang masing-masing RSS punya satu WC," kata Anhari. Soal biaya pemeliharaan WC umum itu, warga tentu bisa iuran. Nah, pengembang RSS, siapa mau mencoba! ■ ***PTU***

Sumardi

***PERUMAHAN RSS** : DENGAN SISTEM WC UMUM LEBIH HIGIENIS*

PRESTASI dan REPUTASI DEBINDO

Sukses sebuah pameran tidak terlepas dari kehandalan penyelenggara mengemasnya. Reputasi dan kinerja perusahaan penyelenggara pameran menjadi jaminan bagi peserta dan untuk urusan ini nama Debindo tak perlu disangsikan lagi.

Dari modal sebesar 2,5 juta ditahun 1987, kini Debindo berhasil mengukuhkan diri sebagai penyelenggara pameran paling handal, profesional dan paling produktif di negeri ini. Tidak kurang dari 110 pameran produk barang dan jasa, mulai dari properti, furnitur, interior, garmen, produk kecantikan dan kosmetika, pangan, pers dan komunikasi, fotografi, elektronik, komputer, otomotif dan lain-lain berhasil mereka gelar diberbagai kota besar di Indonesia dalam kurun waktu kurang dari 11tahun.

Dwi Karsonno,
Presiden Direktur PT Debindomulti Adhiswasti

Untuk pameran properti, pernahkah anda terbayang bagaimana lelahnya mencari rumah idaman dari sejumlah pengembang serta lokasi yang berbeda-beda dengan jarak yang berjauhan? Sulit membayangkan berapa lama seorang konsumen perumahan akan memutuskan pilihannya bila harus mengunjungi setiap lokasi yang ada .

Peluang inilah yang dibaca oleh ketiga anak muda, Dwi Karsonno, Effi Setiabudi, Budyarto Linggowiyono dengan mendirikan perusahan jasa penyelenggara pameran, " PT. DEBINDOMULTI ADHISWASTI" 10 tahun lalu. "Dengan datang ke pameran properti konsumen tidak perlu lagi buang- buang waktu dan energi saat menyeleksi produk perumahan yang akan dibeli," ungkap Dwi Karsonno yang kini sebagai ketua umum ASPERAPI.

Perjalanan singkat ini telah mengantarkan Debindo sebagai penyelengara pameran yang handal dan profesional. Hal ini terbukti dari besarnya area yang dipergunakan dan membludaknya pengunjung pada setiap pameran yang mereka selenggarakan. Ketiga orang muda inilah yang pertama kali merintis dan mempelopori penyelenggaraan pameran perumahan yang profesional di Indonesia.

CALENDAR OF EVENTS 1998 PT DEBINDOMULTI ADHISWASTI

JAKARTA

NO	EXHIBITION	DATE	VENUE
1	EKSPO REALESTAT'98	13 - 22 Feb	Jakarta Convention Centre
2	IDEAL FURNITURE & INTERIOR EXPO'98	24 Apr - 3 May	Jakarta Convention Centre
3	PAMERAN RUMAH INDONESIA'98	29 May - 7 June	Jakarta Convention Centre
4	IREX'98 (INTERNATIONAL REAL ESTATE EXIBITION'98)	1 - 4 June	Jakarta Convention Centre
5	MASMINEX'98 (MACHINERIES FOR SMALL & MEDIUM SCALE INDUSTIES EXIBITON'98	1 - 5 July	Jakarta Convention Centre
6	PAMERAN FURNITURE INDONESIA'98	24 July - 2 Agust	Jakarta Convention Centre
7	EKSPO REI'98	9 - 18 Okt	Jakarta Convention Centre
8	INTERIOR DESIGN & FURNITURE EXPO'98	23 Okt - 1 Nov	Jakarta Convention Centre

BANDUNG			
NO	EXHIBITION	DATE	VENUE
1	PAMERAN RUMAH & INTERIOR'98	6 - 15 Maret	Graha Siliwangi
2	PAMERAN OTOMOTIF INDONESIA'98	4 - 12 April	Graha Siliwangi
3	PAMERAN RUMAH INDONESIA'98	29 May - 7 June	Graha Siliwangi
4	AUVIKOMTEL & BROADCASTING EXPO'98	22 - 26 July	Graha Siliwangi
5	EKSPO REALESTAT'98	28 Agt - 6 Sept	Graha Siliwangi
6	EKSPO REI'98	6 - 15 November	Graha Siliwangi

SEBAGAI PENDONGKRAK PASAR

Menurut Dwi Karsonno, keberhasilan bisnis jasa pameran yang mereka kelola, didorong oleh obsesi untuk menjadikan ajang pameran sebagai sebuah kebutuhan, baik bagi produsen maupun konsumen. "Bagi pengembang, pameran diperlukan untuk memperkenalkan produk dan menanamkan citra, selanjutnya mampu mendongkrak pasar. Sedangkan bagi calon pembeli, pameran sangat dibutuhkan dalam memilih dari sekian banyak produk perumahan yang ditawarkan pengembang dan pasti akan banyak menghemat waktu mereka."

Untuk mewujudkan obsesi ini, tentu tidak semudah membalikan telapak tangan. Tetapi harus didukung oleh *team work* yang solid dan profesional yang mampu menganalisis berbagai faktor yang mempengaruhi kinerja perusahaan yang pada gilirannya mampu memadukan kepentingan produsen dan konsumen. " jelas putra kelahiran Ngawi 22 Maret 1955 ini panjang lebar.

Trio Debindo :
Dwi Karsonno, Effi Setiabudi, Budyarto Linggowiyono

SURABAYA			
NO	EXHIBITION	DATE	VENUE
1	EKSPO REI'98	20 Feb - 1 March	World Trade Centre
2	PAMERAN RUMAH, INTERIOR & FURNITURE'98	17 - 26 April	World Trade Centre
3	PAMERAN RUMAH INDONESIA'98	29 May - 7 Jun	World Trade Centre
4	PAMERAN RUMAH IDEAL'98	14 - 23 August	World Trade Centre
5	EKSCLUSIF FURNITURE EXPO'98	28 Agust - 6 Sept	World Trade Centre
7	EKSPO REALESTATE'98	20 - 29 Nov	World Trade Centre

Hampir tidak ada tahun berlalu tanpa gebrakan pameran properti yang diselenggarakan oleh Debindo. Setiap tahun rata-rata sebanyak 15 kali pameran properti berhasil digelar Debindo di sejumlah kota besar seperti Jakarta, Bandung, Surabaya, Medan, Ujung Pandang, Yogyakarta dan Solo dalam tiga tahun terakhir ini. Tengok saja jadwal pameran Debindo yang akan digelar tahun 1998.

HARUS KREATIF DAN PROFESIONAL

Trio Debindo, sosok di balik keberhasilan pameran ini pantas berbangga, perusahaan yang awalnya dipandang sebelah mata oleh dunia usaha, kini di samping mampu meramaikan bisnis properti di negeri ini, juga turut memicu munculnya pemain-pemain baru, baik dalam skala besar maupun skala kecil. "Tidak perlu cemas, jadikanlah pemain baru itu sebagai *sparing partner*, untuk membuat kita lebih kuat dan profesional. Jangan menganggap mereka sebagai musuh. dan yang paling penting adalah kita harus kaya ide dan memiliki daya kreatifitas yang tinggi. Kalau hanya sekedar ikut-ikutan janganlah coba-coba menjadi pemain di sini," tegas Dwi

"Ada 2 pilar yang harus ditegakkan di dalam bisnis jasa pameran ini. Pertama kreatifitas, pilar ini mengandung muatan inovatif, edukatif, informatif, integratif,

Menpera Ir. Akbar Tandjung sedang mengunjungi salah satu peserta pameran

komunikatif, atraktif, dan apresiatif. Sedangkan ke dua adalah profesionalisme, menyangkut masalah sumber daya manusia, pelayanan dan tanggung jawab dari setiap individu dari organisasi penyelenggara," ungkap Dwi lebih lanjut.

MEDAN

NO	EXHIBITION	DATE	VENUE
1	EKSPO STUDY'98	20 - 24 May	Tiara Convention Centre
2	PAMERAN RUMAH INDONESIA'98	29 May - 3 June	Tiara Convention Centre
3	PAMERAN FARMASI'98	20 - 23 July	Garuda Plaza Hotel
4	AUVIKOM EXPO'98	14 - 18 Agust	Tiara Convention Centre
5	FURNITURE & INTERIOR EXPO'98	6 - 11 Okt	Tiara Convention Centre
6	EKSPO REALESTATE'98	4 - 8 Nov	Tiara Convention Centre
7	PESTA WISATA & BURSA AKHIR TAHUN'98	2 - 6 Dec	Tiara Convention Centre

Dibandingkan sarana promosi yang lain arena pameran mempunyai kelebihan. Pertama, biaya relatif murah. Kedua terjadinya transaksi yang besar. Ketiga, kita bisa melihat dan menyentuh produk yang dipamerkan secara utuh dengan seluruh panca indra kita. Keempat, kita bisa mempelajari aktifitas kompetiter. Dan Kelima, suasana yang tercipta di sekeliling benda-benda yang dipamerkan. Untuk itu setiap obyek benda yang dipamerkan harus menarik bagi pengunjung. Debindo sangat mahir dalam hal ini. Terbukti dari penampilan selama ini, pameran Debindo selalu memiliki ciri khas tersendiri dan lain dari yang lain. Pengunjungpun tak pernah sepi.

JANGAN LARI DARI KOMITMEN

"Faktor lain yang tak kalah penting adalah strategi promosi yang dilakukan dan jangan lari dari komitmen. *mix promotion* sangat penting untuk promosi agar pameran sukses," jelas Dwi.

Dengan kinerja perusahaan yang dimiliki, bagi Debindo tidaklah terlampau sulit untuk mewujudkan pameran sebagai kebutuhan produsen dan konsumen.

Lihat saja dari bentuk-bentuk promosi dan publikasi yang dilakukan Debindo selain tidak monoton, tapi juga muncul dengan gaya bahasa yang tidak bombastis mengada-ada. "Masyarakat kita telah demikian maju dan sangat kritis. Mereka sangat membutuhkan informasi yang benar dan tidak menyesatkan. Jadi apa yang kami informasikan apa adanya, tak perlu ditambah atau dikurangi," ungkap Dwi lebih lanjut.

Suasana Pameran Expo Realestat'97 di JCC pada tanggal 8-17 Agustus 1997

Langkah strategis ini yang membuat setiap *event* yang digelar Debindo selalu berhasil dengan sukses. Kerja keras yang melandasi setiap individu-individu di dalamnya, dilakukan dengan "suntikan virus" berupa falsafah sederhana: "Jangan cari uang tapi carilah langganan dengan DUITT (Disiplin, Ulet, Iman, Takwa dan Tekun). Lewat virus ini Debindo makin memantapkan eksistensinya sebagai penyelenggara pameran yang handal dan profesional di negara ini ■

UJUNG PANDANG

NO	EXHIBITION	DATE	VENUE
2	PAMERAN PENDIDIKAN'98	10 - 13 April	Balai Kemanunggalan ABRI - Rakyat
3	PAMERAN RUMAH INDONESIA'98	29 May - 3 June	Balai Kemanunggalan ABRI - Rakyat
4	PEKAN RAYA MERDEKA'98	7 - 12 Agust	Balai Kemanunggalan ABRI - Rakyat
5	EKSPO REI'98	2 -6 Okt	Balai Kemanunggalan ABRI - Rakyat
6	PEKAN RAYA SULAWESI SELATAN'98	11 - 20 Nov	Balai Kemanunggalan ABRI - Rakyat

dilakukan. Jangan harap usaha pameran akan sukses tanpa melakukan *mix promotion* yang tepat dan terpadu. Minimal 35% dana dialokasikan

Yang Terbaru Dari Essenza

Salah satu produsen keramik terkemuka di Indonesia dan Asia Pasifik, Essenza, kembali meluncurkan produk baru. Inovasi keramik tersebut bermotif marmer travertine dengan pilihan lima warna. Teknologi pembuatan keramik ini tergolong tinggi. Dari 300 produsen keramik dunia, hanya empat perusahaan yang mampu memproduksinya. Essenza adalah satu diantaranya.

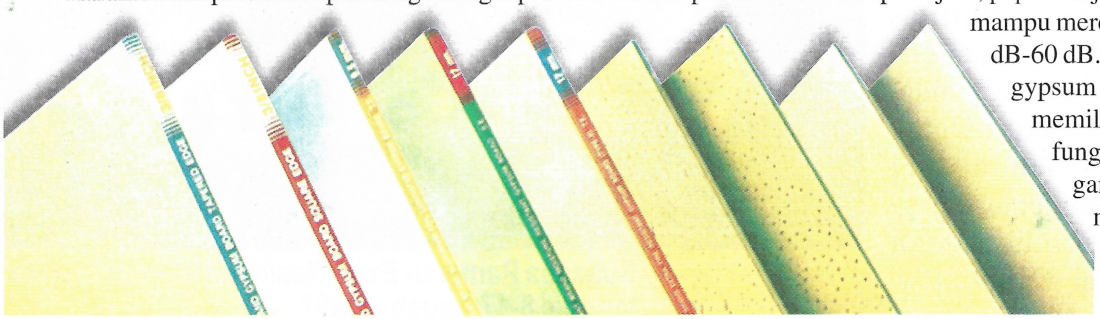
Keunggulan dari produk ini adalah tingkat water absorption-nya yang kecil berkisar 500 kg per cm2. Sehingga, selain mengeliminir kesalahan teknik pemasangan, Travertino tidak memerlukan perawatan khusus. Pada pameran Tilex '97 di Sydney, Australia yang lalu, tipe Travertino Flambiyan dan Snow White berhasil meraih gelar Best International Floor Tile Design. Untuk informasi lebih lanjut tentang produk ini hubungi:**021-6242828.**

Papan Alternatif Dari Negeri Gajah

Setelah sukses diterima pasaran papan gipsum di manca negara, kini papan alternatif Elephant mulai meramaikan persaingan pasar bahan bangunan di Indonesia. Saat ini, untuk konsumsi pasar Jabotabek, Elephant masih diimpor dari Thailand. Rencananya, akhir tahun ini Elephant akan di produksi di dalam negeri.

Papan gypsum Elephant terbuat dari bahan baku gips alami yang diolah dengan teknologi tinggi. Kemudian diperkuat dengan kertas pelapis pada sisi atas dan bawah. Dengan keunggulan ini, papan gypsum Elephant ini tidak saja paling kuat, tapi juga menghasilkan permukaan yang rapi, halus, dan indah.

Karakteristik produk ini pun sangat lengkap. Selain tahan api selama 1/2 sampai 4 jam, papan ini juga insulasi dan mampu meredam suara sebesar 35 dB-60 dB. Tersedia 6 tipe papan gypsum Elephant yang memiliki keunggulan dan fungsi tersendiri. Keterangan lebih lanjut bisa menghubungi:**021-4263527/28**



Keindahan Abadi Dari RADO

Keberadaan jam tangan kini tidak lagi sekedar penunjuk waktu. Tapi telah bergeser juga sebagai perhiasan dan menunjukan gengsi si pemakai. Kebutuhan inilah yang sangat dimengerti oleh produsen jam tangan terkenal, Rado. Guna memenuhi keinginan konsumen tersebut, dirancanglah Rado DiaStar Anatom 'jubile' dengan bahan berkualitas sempurna dan selalu up to date.

Bentuknya yang menyatu dengan pergelangan tangan Anda, menjadikan Rado DiaStar Anatom yang dilengkapi dengan gelang logam kuat tahan gores berlapis emas 18 karat, juga sangat memikat sebagai perhiasan. Bagi pribadi yang sangat mengutamakan pesona keindahan abadi dari Rado, maka DiaStar Anatom lah pilihannya. Tersedia dalam tiga ukuran untuk pria dan wanita dengan harga Rp7.120.000 per unit. Untuk informasi lebih detil bisa menghubungi: **(021) 3451673** atau faks: **(021) 3867432.**

Rubrik ini bukan iklan, produsen produk/jasa dapat memanfaatkan rubrik ini untuk memperkenalkan produk terbarunya.
Untuk keterangan lebih lanjut hubungi : **Bag. iklan majalah Properti Indonesia. Telp.(021) 724 4100, 725 5315.**